



# L'approvisionnement vivrier de Bangui (République Centrafricaine)

Pascal Pochet

## ► To cite this version:

Pascal Pochet. L'approvisionnement vivrier de Bangui (République Centrafricaine). 1992. halshs-00602063

**HAL Id: halshs-00602063**

**<https://shs.hal.science/halshs-00602063>**

Submitted on 21 Jun 2011

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**LABORATOIRE D'ECONOMIE DES TRANSPORTS**

**UNITE MIXTE DU C.N.R.S. n° 108**

**E.N.T.P.E**

Rue Maurice Audin  
69158 Vaulx en Velin Cedex

**M.R.A.S.H.**

14, Av. Berthelot  
69007 Lyon

**L'APPROVISIONNEMENT VIVRIER DE BANGUI  
(REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE)**

**Pascal POCHET**

**Mai 1992**

## INTRODUCTION

Située au coeur d'une région aux conditions climatiques favorables, Bangui, capitale de la République Centrafricaine, ne semble pas, à première vue, connaître de difficultés d'approvisionnement majeures, contrairement aux grandes capitales africaines ou aux villes sahéliennes.

Cependant, les importants écarts de prix entre Bangui et les villages (avec des rapports de un à trois), montrent que la circulation des produits agricoles entraîne des coûts d'acheminement et des plus-values marchandes élevés. Lorsque l'on connaît la part prépondérante de l'alimentation dans le budget des familles (environ 75%), on comprend les enjeux sociaux qui existent derrière le fonctionnement plus ou moins efficace du système d'approvisionnement, surtout dans une situation prolongée de baisse des revenus réels, telle que la vit le pays. Les coûts d'approvisionnement en produits vivriers expliquent en partie pourquoi, en plus des produits venant des pays voisins (Tchad et Zaïre, notamment), Bangui consomme de plus en plus de produits alimentaires occidentaux. Ces importations demeurent compétitives malgré l'enclavement de Bangui qui entraîne des coûts d'acheminement doubles de ceux d'une ville côtière.

De ce fait, réduire les coûts d'approvisionnement en produits du cru représente des enjeux fondamentaux pour le développement du pays :

- d'abord, préserver la compétitivité de la production vivrière face aux produits alimentaires importés, et donc assurer une relative autosuffisance alimentaire (1), vitale, ne serait-ce que du fait de la sévère contrainte extérieure ;

- ensuite, diminuer le coût de la vie des citadins ;

- plus généralement, est posé le problème du partage des revenus issus du surplus agricole écoulé par la capitale. Les bas prix payés au producteur, conjugués à la baisse des cours des produits d'exportation, peuvent avoir à terme des effets désastreux sur le monde rural et sur le développement : amplification de l'exode rural, et de fait, dans des campagnes déjà sous-peuplées, diminution des surplus vivriers, entraînant un accroissement du déficit alimentaire et une dégradation générale des régimes nutritifs.

---

(1) Le terme d'autosuffisance alimentaire, pour un pays, ne doit pas être confondu avec la notion d'autarcie, mais est entendu ici dans le sens que lui prête M. LABONNE, à savoir "mieux développer dans les meilleurs délais ses propres capacités...", dans le but de réduire ses importations alimentaires (*Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*, p. 358).



Le concept de chaîne, de transport ou d'écoulement, tel qu'il a été défini dans différents travaux (2) permet bien de représenter la situation de l'approvisionnement. Composée de noeuds (points de rupture, échange ou stockage) et de maillons (étapes de transport), la chaîne d'approvisionnement se fait par la mise en relation de plusieurs acteurs (le paysan, le ou les commerçants intermédiaires, le ou les transporteurs), à des moments et des lieux différents.

A partir d'entretiens réalisés entre août et novembre 1991 à Bangui (3), auprès des acteurs intervenant dans la chaîne de transport des produits vivriers (commerçants et transporteurs essentiellement), la description et l'analyse du fonctionnement de la chaîne de transport doit permettre de mettre en évidence les principaux problèmes de l'approvisionnement vivrier, à savoir l'existence, à différentes étapes, de coûts et de marges trop importants.

Il faut dès maintenant préciser les difficultés d'une investigation "sur le terrain". A la méfiance, compréhensible, de la part de commerçants ou transporteurs, - rarement complètement en règle avec l'administration - lorsqu'il s'agit de parler de leurs propres activités, de leurs revenus, (a fortiori à un français), s'ajoutent :

- les incompréhensions de la langue (le français n'est pas parlé par tout le monde... et ma pratique du Sango balbutiante ! ),
- les blocages que peuvent entraîner les entretiens formalisés, avec prise de note, parmi les personnes enquêtées. Les conversations à bâton rompu sont en général beaucoup plus riches d'enseignements.

Etant parfois accompagné de collègues centrafricains, j'ai pu bénéficier par leur aide et leurs connaissances de conditions plus favorables pour mener les entretiens.

D'autre part, l'enquête ayant été réalisée à Bangui, je n'ai pas eu la possibilité d'étudier la partie la plus en amont de la chaîne, concernant le (ou les) premier maillon, à savoir l'acheminement par le paysan de la plantation au premier lieu de vente.

Avant de présenter les différentes filières de commercialisation, et la logique d'organisation du secteur, il faut revenir brièvement sur la situation géographique et économique particulière de la Centrafrique (4), et plus longuement sur les conditions et l'activité de transport dans le pays.

(2) Voir les travaux de K.B. KETTA, M. NIATY-MOUAMBA.

(3) Pour plus de précisions, voir le guide d'entretiens en annexe.

(4) Un panorama plus complet des caractéristiques géographiques et économiques de la RCA est présenté en annexe.



## **1. APERCU GEOGRAPHIQUE ET ECONOMIQUE**

La République Centrafricaine (RCA) a pour principales caractéristiques d'être un pays enclavé, avec une faible densité de population, et essentiellement agricole.

- un pays enclavé : située au centre du continent, la RCA est entourée par le Cameroun à l'ouest, le Zaïre au sud, le Tchad au nord, et le Soudan au nord et à l'est. Bangui est à 1700 km de Pointe-Noire par la voie fluviale empruntant l'Oubangui et le Congo. Via le Cameroun, il faut parcourir 1500 km de routes pour rejoindre le port de Douala.

- un pays quasiment vide : d'après les chiffres du recensement de la population de 1988, la RCA comptait 2,7 millions d'habitants, pour une superficie de 622 000 km<sup>2</sup>, soit une densité de moins de cinq habitants au km<sup>2</sup>. Les régions du centre et de l'ouest du pays concentrent la majorité de la population. Bangui, avec 450 000 habitants, est la seule agglomération importante du pays, les principales villes de province ne dépassant pas 40 000 habitants.

- un pays agricole : l'agriculture, vivrière ou de rente (café, coton), est le secteur d'activité qui occupe la grande majorité de la population. Même parmi les Banguissois, nombreux sont ceux qui éprouvent la nécessité de cultiver un champ dans ou à proximité de la ville. De ce fait, une partie, sans doute importante, des produits vivriers consommés dans la capitale ne passe pas par les circuits de commercialisation.

Bangui regroupe les rares unités industrielles et la grande majorité des fonctionnaires du pays, ainsi qu'un secteur informel en plein essor. Du fait de sa taille, et de la (toute relative) richesse de ses habitants, la capitale est le principal débouché pour l'écoulement des produits vivriers en provenance non seulement de son arrière-pays, mais aussi de zones éloignées.

## **2. LES CONDITIONS DE TRANSPORT EN RCA**

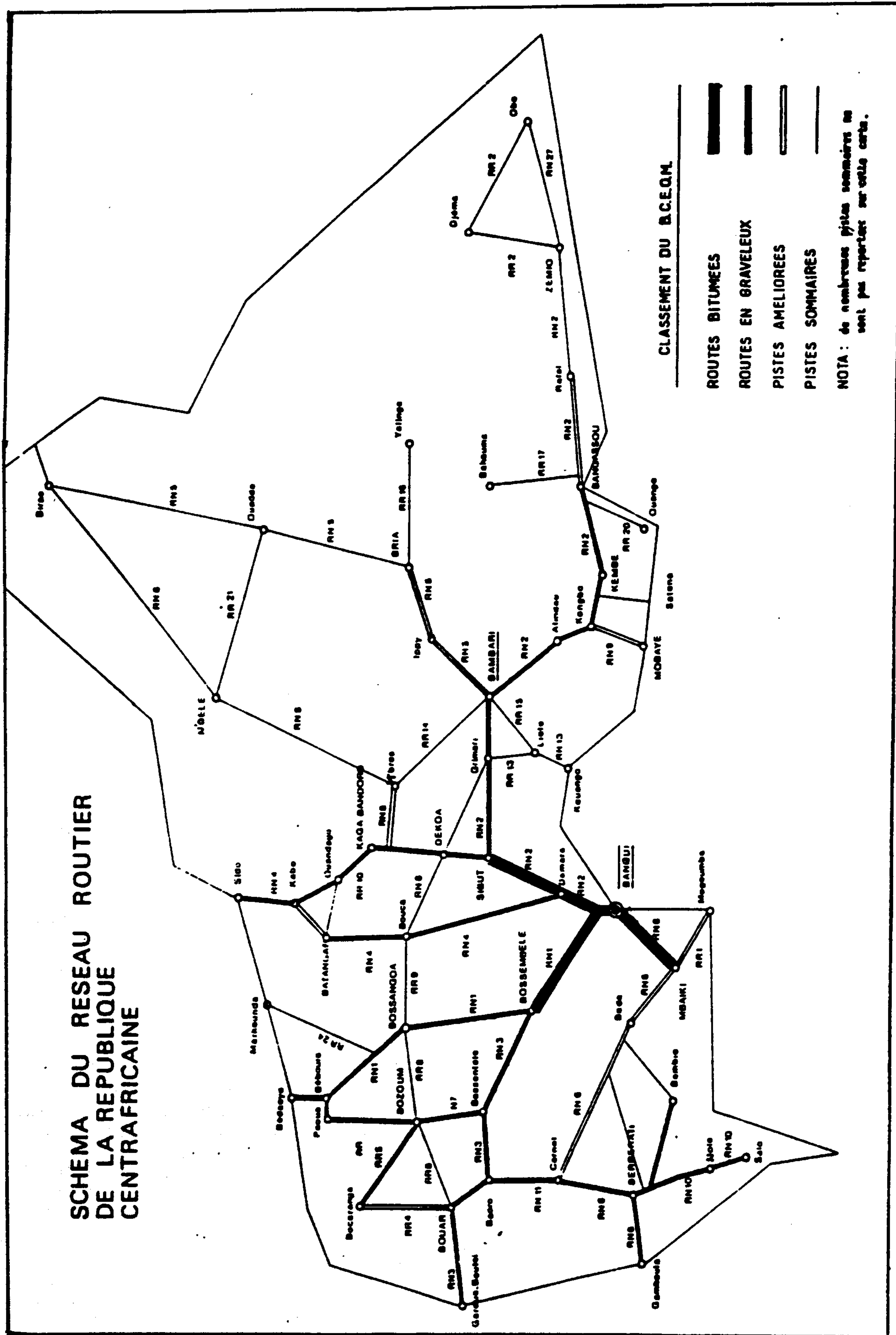
### **2.1 LES INFRASTRUCTURES**

La RCA dispose de deux voies de désenclavement : la voie fluviale et la voie routière par le Cameroun. La trans-équatoriale et la voie trans-camerounaise sont en fait plus complémentaires que concurrentes. En effet, en saison sèche (de février-mars à mai-juin), l'Oubangui n'est pas navigable du fait d'étiages trop marqués, et la route est alors la seule possibilité de transport. Ces dernières années, les périodes d'étiage ont été particulièrement longues : environ quatre mois par an depuis 1986. Du fait de pluies importantes, l'année 1991 rompt cette tendance, avec moins de trois mois de période de non-navigabilité. A l'inverse, en saison humide, le transport routier est pénalisé par les barrières de pluie présentes sur tout le réseau de pistes. Appliquées de début juin à fin novembre, elles obligent les véhicules à attendre six heures à la barrière après la fin de la pluie.

Le réseau intérieur classé de la RCA compte 9300 km de routes. Sur ce total, 440 km sont bitumés : ce sont les liaisons radiales Bangui-M'Baïki, Bangui-Sibut et Bangui-Bossembélé (voir carte 1 page suivante). Du fait de la faiblesse des moyens financiers à disposition, l'ensemble du réseau ne peut être entretenu. Seules les routes supportant un trafic de plus de 20 véhicules par jour, soit 4000 km, le sont.

### Carte 1 : Le réseau routier en RCA

**source : Ministère des Transports et de l'Aviation Civile, d'après BCEOM**





Les pistes rurales couvrent quant à elles 14400 km, et sont parfois entretenues par les sociétés agricoles, forestières ou d'élevage. Une bonne partie est difficilement praticable, au moins pendant la saison des pluies.

## **2.2 LA LIBERALISATION DU SECTEUR DES TRANSPORTS**

Après négociations avec la Banque Mondiale, dans le cadre du plan d'ajustement structurel, la libéralisation des conditions de transport a été décidée, portant sur quatre points :

1°) l'abandon de la tarification officielle fixée par l'administration. Du fait de surcapacités importantes, les tarifs officiels n'étaient de toute manière plus respectés que ce soit à l'international ou en transport intérieur. Depuis le 1/10/1988, les tarifs publiés par le Bureau d'Affrètement Routier Centrafricain (BARC) n'ont plus qu'une valeur indicative. Depuis cette date, les tarifs à la tonne ont diminué de plus de 30%.

2°) depuis le 1er juin 1990, la fin du monopole d'affrètement du BARC, et la diminution des commissions d'affrètement. Elles sont désormais de 2% de la valeur du transport (hors Taxe sur le Chiffre d'Affaire) pour la gestion des droits de trafic, à l'international seulement, auxquels il faut ajouter une commission de 3% en cas d'affrètement par le BARC. Auparavant les commissions du BARC étaient très élevées : 6% en cas d'affrètement, 10% (!) lorsque le chargeur et le transporteur ne passaient par le BARC.

3°) la simplification des formalités administratives nécessaires pour devenir transporteur.

4°) la diminution des contrôles routiers par un décret présidentiel pris le 10 septembre 1991.

## **2.3 LE PARC DE VEHICULES**

Les capacités de transport sont assez mal connues : sans parler des voitures personnelles utilisées comme taxis-brousse, des pirogues et poushes recensés nulle part, les statistiques concernant les taxis et les camions sont elles mêmes peu précises. Les taxis urbains avec licence sont évalués à un millier environ, les minibus nettement moins.

Pour ce qui est des poids lourds, les listes de transporteurs établies par le BARC datent de fin 89. Elles répertoriaient 23 entreprises effectuant du transport intérieur et 76 en transport international, la plupart étant des artisans possédant un ou deux véhicules. Les camions ont une charge utile de plus de 30 tonnes pour l'international, de 7 à 12 tonnes en intérieur. Ces statistiques sont très incomplètes : certains camions enregistrés ne roulent plus depuis de longs mois et servent de réserves de pièces détachées ; bon nombre de petits transporteurs n'apparaissent pas : soit parce qu'ils n'ont pas de licence de transport, soit par omission du BARC. Enfin certains camions appartenant à des commerçants font aussi du transport public.

Le renouvellement du parc paraît se faire à un rythme ralenti, si l'on en croit les statistiques du Ministère des Transports concernant les nouvelles immatriculations de poids-lourds. Depuis 1985 les nouvelles immatriculations ont diminué de manière régulière : de 324 à 184 par an en 1990. Ces chiffres semblent indiquer que les entreprises du secteur des transports n'arrivent pas à mobiliser des capitaux suffisants pour changer de véhicules. Pendant la même période, les trafics routiers se sont maintenus en volume, la part des transporteurs centrafricains dans le trafic de transit via le Cameroun a d'ailleurs augmenté en 1990 et 1991, pour se rapprocher de la répartition théorique 2/3 RCA 1/3 Cameroun. Ces évolutions semblent aussi confirmer l'existence de fortes surcapacités dans le parc centrafricain de poids-lourds.



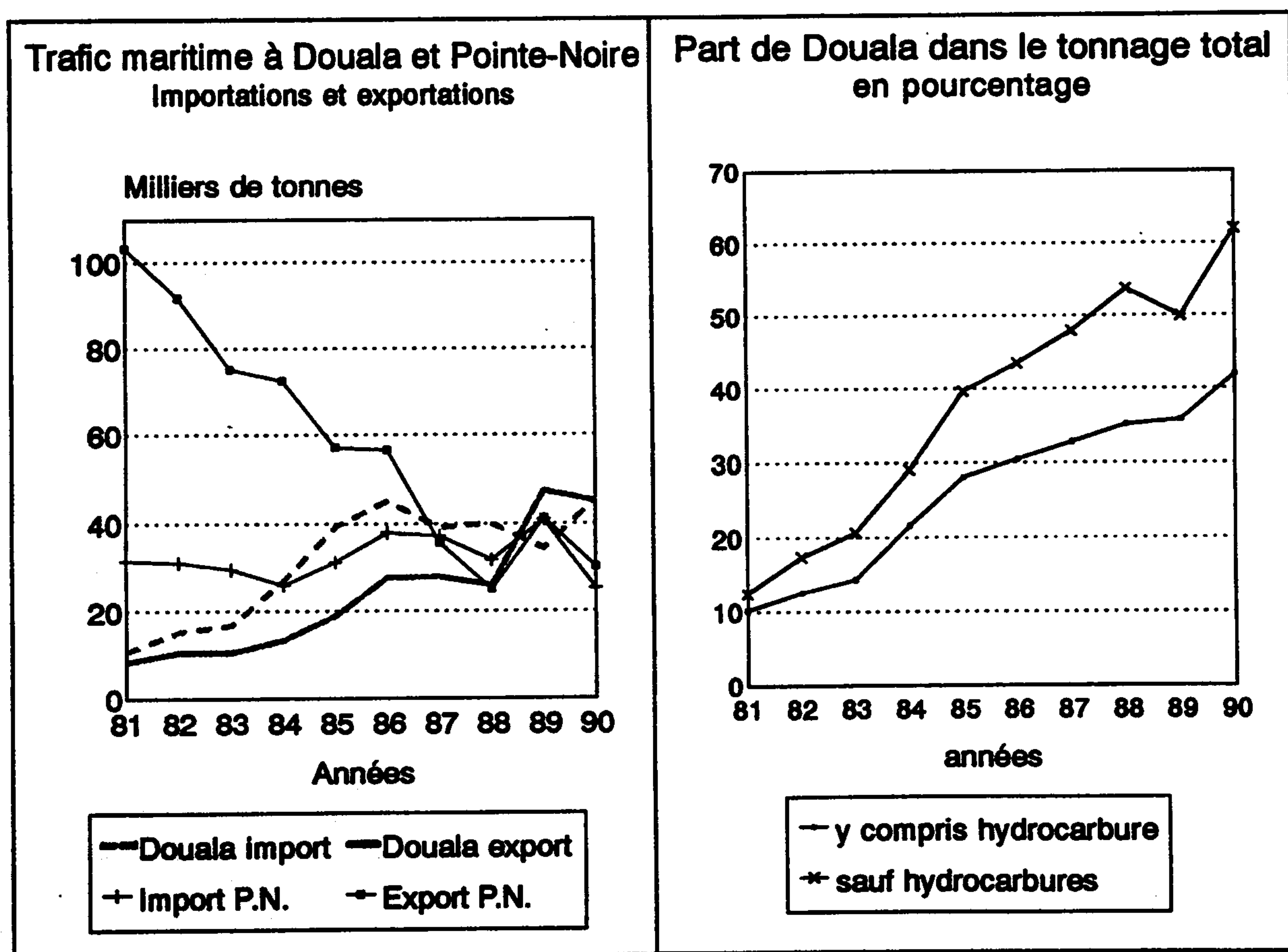
## 2.4 TRANSPORT INTERNATIONAL : AVANTAGE A LA ROUTE

Si l'on considère les tonnages transportés, la voie fluviale reste la première voie de désenclavement de la RCA. Néanmoins elle a vu son trafic diminuer d'année en année, de près de 25% depuis le début des années 70 (voir graphique 1).

Cette baisse concerne essentiellement les exportations de bois, d'une part du fait de la chute de la production, et d'autre part à cause d'une concurrence accrue de la part du mode routier. En effet les sociétés forestières préfèrent confier le bois à des transporteurs routiers, ou s'équiper eux-mêmes en camions-grumiers, du fait des délais d'acheminement trop longs par voie fluviale. La situation s'est encore détériorée ces derniers temps, et les exportations par voie fluviale se sont effondrées durant les trois premiers mois de 1991 du fait des grèves au port fluvial de Bangui en juin, et des bouleversements politiques en cours au Congo.

En revanche les importations de carburants se font exclusivement par voie fluviale, par l'ACCF (Agence Centrafricaine de Communication Fluviale) de surcroît. Transitent aussi par le fleuve : le ciment en provenance du Zaïre et des produits alimentaires.

**Graphique 1 : Evolution des trafics internationaux de la RCA**



source : Ministère des Transports et de l'Aviation Civile



Quant à la voie camerounaise, elle emprunte de moins en moins la voie ferrée Ngaoundéré-Douala qui allongeait nettement les durées d'acheminement. La voie routière présente des trafics beaucoup plus équilibrés : café, coton, bois, dans le sens Bangui-Douala ; à l'import, le transport pour compte d'autrui se fait de plus en plus à l'aide de conteneurs (pièces, matériaux, conserves). Le "vrac" (sucre, farine) est, pour sa part, acheminé le plus souvent par les importateurs avec leurs propres véhicules.

## 2.5 LES LIENS ENTRE TRANSPORT INTERIEUR ET INTERNATIONAL

Le transport intérieur est souvent considéré comme peu rentable par les "grosses" entreprises de transport, qui sont le plus souvent spécialisées à l'international, avec des camions de fort tonnage assurant de meilleures recettes. Cependant, les entretiens que j'ai pu avoir avec des transporteurs montrent qu'en période où le fret se fait rare (en dehors des périodes de récoltes, ou lorsque le port de Douala est en grève), certains font du transport intérieur pour des commerçants en province, ou encore louent leur camion à des commerçants de produits vivriers. Le transport de produits vivriers ne paye pas assez, les transporteurs le font pour éviter que les véhicules ne restent trop longtemps inutilisés, mais pour eux, c'est "*du bricolage*".

En conclusion, les conditions de transport pèsent différemment sur les conditions de rentabilité des différents segments de marché.

En intérieur, l'acheminement routier, emprunte parfois des pistes secondaires peu carrossables en saison des pluies. D'autre part, du fait de la demande de marchandises en nette diminution dans les villes secondaires, les flux de transport sont nettement plus importants dans le sens province-Bangui. Avec de fréquents allers à vide, les taux de remplissage des véhicules sont forcément assez bas.

Par rapport au transport intérieur, le transport international a peut-être moins souffert de la crise économique, grâce aux parts de marché qu'il a gagnées sur le transport fluvial. D'autre part les infrastructures apparaissent relativement correctes, à l'exception d'un ou deux tronçons.

Certaines contraintes sont cependant plus fortes en transport international : la taxe sur le chiffre d'affaire augmente les prix du transport de 16,5% (5) ; les péages clandestins, et les dessous de table nécessaires pour obtenir du fret sont courants. Enfin, la baisse des tarifs à la tonne-kilomètre intervenue après la libéralisation de 1988 a révélé l'existence de surcapacités importantes dans l'offre de transport, et pèse fortement sur les conditions de rentabilité du secteur.

## 2.6 UN MODE DE FONCTIONNEMENT ARTISANAL

Sont présentées ici les différentes caractéristiques de l'organisation des transports selon les modes, en privilégiant les modes de transport urbains, dont on a peu parlé jusqu'à présent, mais qui prennent une part importante dans la chaîne d'approvisionnement, en assurant les acheminements terminaux.

---

(5) Cette taxe n'existe pas pour le transport intérieur de produits vivriers.



### 2.6.1 Les transports urbains

A Bangui, les voitures particulières ne sont pas nombreuses, de même que les deux roues. Les gens qui ne possèdent ni vélo, ni mobylette ni voiture ont comme seule alternative aux longs trajets en marche à pied les transports en commun, à savoir les taxis collectifs ou individuels et les minibus. Pour transporter des marchandises, outre le portage très fréquent pour les colis pas trop encombrants, on peut utiliser selon les volumes à transporter et les destinations : les poushes, les taxis, les camionnettes et camions. Le transport par pirogue de traversée de l'Oubangui s'apparente aussi à du transport urbain : faibles distances et même type de tarification.

Les camionnettes et camions effectuant du transport urbain de marchandises n'ont pas été enquêtés ici. D'une part car, appartenant souvent à des commerçants, ils sont utilisés en compte propre, et de plus ne sont pas toujours faciles à enquêter. D'autre part ce type de transport ne concerne pas vraiment les produits vivriers, mais plutôt les commerces divers (équipement, bois, boissons, produits alimentaires importés...).

Il n'existe aucun monopole de transport à Bangui, et les grandes compagnies de taxis ou de minibus ne représentent qu'une petite partie du marché. Quant aux poushes (6), très nombreux à Bangui, ils sont le moyen le plus populaire pour assurer la distribution urbaine des produits vivriers. Acheter un pousse et le louer se fait fréquemment : les poushes ne coûtent pas trop cher à l'achat, entre 50 000 et 70 000 FCFA, sont solides, et comme de plus aucune réglementation ne régit cette activité, ils sont vite rentabilisés.

Parmi les différents modes de transports urbains, les formes dominantes d'organisation sont la possession d'un ou de quelques véhicules, avec soit exploitation directe par le propriétaire, ou, et c'est le cas le plus fréquent, par un employé extérieur à la famille louant en quelque sorte le véhicule, ou enfin utilisation par un membre de la famille.

1- l'exploitation directe par le propriétaire est souvent préférée dans le cas où celui-ci n'a pas d'autres activités (du fait de manque de confiance des propriétaires envers les chauffeurs de taxi, notamment). Pour le propriétaire, l'exploitation directe permet d'avoir une utilisation plus rationnelle du véhicule : entretien plus régulier et usage moins intensif du fait de la concentration de l'activité pendant les heures de pointe.

2- la location du véhicule : le chauffeur est tenu de verser quotidiennement un "loyer" au propriétaire, et garde pour lui le supplément éventuel. Celui-ci, en contrepartie, lui garantit un petit "fixe" mensuel (voir tableau 1, page suivante).

Dans le cas des taxis (et autres véhicules à moteur), le propriétaire a la charge de l'entretien du véhicule, à l'exception des crevaisons ou petites pannes, ainsi que les charges et taxes diverses : assurance, patente, vignette, contrôle technique, taxe de stationnement... En revanche c'est le chauffeur qui paie l'essence. Ce système permet au propriétaire, souvent un fonctionnaire, de récupérer son investissement de départ dans un délai assez court (parfois dès la première année), tout en s'impliquant assez peu dans la gestion. Son principal inconvénient est le manque de contrôle de l'activité du chauffeur, entraînant une utilisation très intensive du véhicule. Il peut arriver d'autre part que, dans les périodes de mauvaise conjoncture, le chauffeur ne verse qu'une partie du montant journalier au propriétaire.

---

(6) Comme son nom l'indique, le pousse (ou pousse-pousse) est une charrette à bras tractée par une personne à pied, et qui peut charger plusieurs centaines de kg.



3- l'exploitation par un (ou des) membre de la famille est, elle aussi, courante. Les piroguiers assurant la traversée de l'Oubangui ou de la M'Poko (affluent de l'Oubangui) travaillent souvent en famille : tous les membres de l'équipage sont alors de jeunes frères, ou cousins du propriétaire. Les bénéfices de l'activité sont partagés dans la famille. Il existe aussi des équipes mixtes : chauffeur extérieur au cercle familial, à l'inverse du caissier (cas des minibus), ce qui permet un contrôle social de l'employé par la famille du propriétaire.

**Tableau 1 : Les montants des contrats de location dans les modes de transport urbain, en FCFA**

mode de transport	loyer journalier	fixe mensuel
Pousse	500 à 800	5000 à 8000
Pirogue à moteur (traversée Oubangui)	7000 à 9000	25000 + 15000 (receveur) + 15000 (apprenti)
Taxi (neuf) essence diesel	15000 17-18000	30-35000
Minibus	25000	30-35000 + 25000 (receveur)

2.6.2 Les transports avec la province

Eux aussi se font à une échelle artisanale. Cependant, certaines particularités les distinguent des transports urbains : le recours plus fréquent aux crédits bancaires (chez les camionneurs) et le développement plus important du salariat (camionneurs, baleiniers). Là aussi, il y a toujours au moins un membre de la famille du propriétaire dans le véhicule.

Pour ce qui est des taxis-brousse, le propriétaire est souvent chauffeur du véhicule, dans ce cas l'apprenti et le receveur sont membres de la famille, cadets ou fils du conducteur. Quand le conducteur est salarié, il est payé selon un fixe auquel s'ajoutent les frais de route. Les apprentis sont plus rarement salariés.

**3. LES DIFFERENTES CHAINES D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS ALIMENTAIRES**

L'approvisionnement de Bangui prend des formes très variables avec la provenance des produits, impliquant des acteurs et des modes de transport différents selon les cas.

Les produits alimentaires occidentaux sont acheminés selon un circuit que contrôlent quelques grands importateurs et distributeurs.

Les produits du Soudan ou du Tchad sont, quant à eux, importés puis vendus à Bangui, au marché du KM5 (7), par des commerçants musulmans de nationalité tchadienne. A l'inverse des importations européennes, ce circuit de distribution se caractérise par son côté plus artisanal : il porte sur des quantités moindres, et dépend des surplus dégagés dans ces régions.

Les importations du Zaïre revêtent un caractère encore beaucoup plus diffus et plus informel, et concernent de petites quantités unitaires, acheminées à l'aide de pirogues et de pouses.

L'approvisionnement intérieur à partir des zones à surplus n'est, lui non plus, pas très structuré : il n'existe pas d'office de commercialisation des produits vivriers en Centrafrique. L'écoulement des produits de subsistance se fait donc généralement par l'intermédiaire des commerçantes (les "wali gala" ou femmes du marché) et des transporteurs de Bangui, avec des formes d'organisation différentes selon les lieux d'approvisionnement et les produits.

3.1 LES IMPORTATIONS DE PRODUITS OCCIDENTAUX

3.1.1 Les principaux produits importés

Si la RCA doit beaucoup à son secteur agricole et forestier pour ses exportations, la structure de ses importations montre qu'elle est dépendante de l'extérieur pour un certain nombre de produits d'alimentation courante (tableau 2).

Tableau 2 : Importations de produits alimentaires au cours des trois premiers trimestres de l'année 1991

	Valeur (millions FCFA)	Part (%)
Total produits alimentaires	6500	16,5
dont farine	886	14
malt, houblon	849	13
sucre	761	12
lait concentré	682	10
huiles végétales	599	9
riz	201	3
autres	2522	39

Source : Division des Statistiques et des Etudes Economiques,  
à partir des déclarations douanières.

Alors que la Centrafrique produit une partie du sucre et du riz qu'elle consomme, en revanche elle est totalement dépendante de l'extérieur pour la farine, le sel, les produits laitiers et les conserves diverses.

(7) Le "KM5", ainsi dénommé car à cinq kilomètres du rond-point central, est le principal marché de gros et de détail de Bangui



### 3.1.2 La chaîne d'approvisionnement

Le trajet habituel passe par Douala ou Pointe-Noire. L'importation se fait librement depuis la déréglementation intervenue en 1987. Le marché est dominé par quelques importateurs grossistes de nationalité libanaise, syrienne ou yéménite, situés en centre-ville non loin du port fluvial, ou dans la zone du KM5. Ces sociétés possèdent leurs propres entreprises de transport, et ont leurs transitaires habituels. Ainsi, lorsque les produits transitent par Douala (cas le plus fréquent), les importateurs se chargent eux-mêmes de les transporter jusqu'à Bangui, ce qui leur permet de minimiser le coût du transport et de fait de payer moins de droits de douane sur la valeur CAF de l'importation. Sur la liaison Bangui-Douala les véhicules employés sont de gros porteurs, de 20 tonnes à 40 tonnes de charge utile. Dans le sens Bangui-Douala, lorsque c'est la saison, ils emmènent des chargements de coton ou de café. Entre ces deux périodes, il ne reste guère que les bois de sciages à transporter, et le trajet vers Douala se fait souvent à vide.

On l'a vu, les prix de transport à la tonne ont nettement baissé depuis la libéralisation de 1988. Pour les 1500 km qui séparent Douala de Bangui, les prix indiqués par les transporteurs oscillent entre 30 000 FCFA la tonne pour le café ou le bois à 50 000 FCFA pour le vrac (dont la farine, le riz...) et 50 000 à 55 000 FCFA pour les marchandises acheminées par conteneurs, soit de 20 à 35 FCFA environ la tonne-km.

Une fois le camion arrivé à Bangui, la distribution se fait "normalement", après dédouanement à la gare routière, jusqu'aux magasins du centre et du KM5. Cette organisation très intégrée se retrouve jusqu'en bout de chaîne : ainsi, par exemple, certaines sociétés d'importation de farine de blé possèdent des boulangeries et sont donc présentes jusqu'au marché final.

### 3.2 LES PRODUITS VIVRIERS IMPORTES DU NORD

Ces produits suivent une filière spécifique : ce sont les commerçants tchadiens, ou originaires du nord du pays, implantés au KM5, qui font venir les produits tchadiens. A l'inverse du premier circuit, les commerçants sont rarement équipés en camions et font beaucoup plus souvent appel à des transporteurs privés (avec des semi-remorques ou des véhicules de tonnage moyen) pour acheminer leurs produits. Les approvisionnements en produits tchadiens se font dans les villes du sud du Tchad : Moundou, Doba, Sarh. Le passage de la frontière se règle par le paiement de taxes d'exportation, de manière officielle ou sous forme de bakchich... Ce sont souvent les mêmes personnes qui commercialisent le café ou le bois de charpente centrafricains au Tchad, et qui font venir arachides, huile, oignons, ail, tourteaux d'arachide, natron (sel minéral pour le bétail). Cela permet généralement, avec parfois des périodes d'attente, d'assurer aux transporteurs un fret de retour, et donc des taux de remplissage satisfaisants. Ceci, l'état correct des pistes et le paiement régulier du transport, font que les voyages au Tchad sont assez appréciés des transporteurs, qui peuvent de plus en profiter pour acheter à bas prix du gas oil et des pièces provenant illégalement du Nigéria.

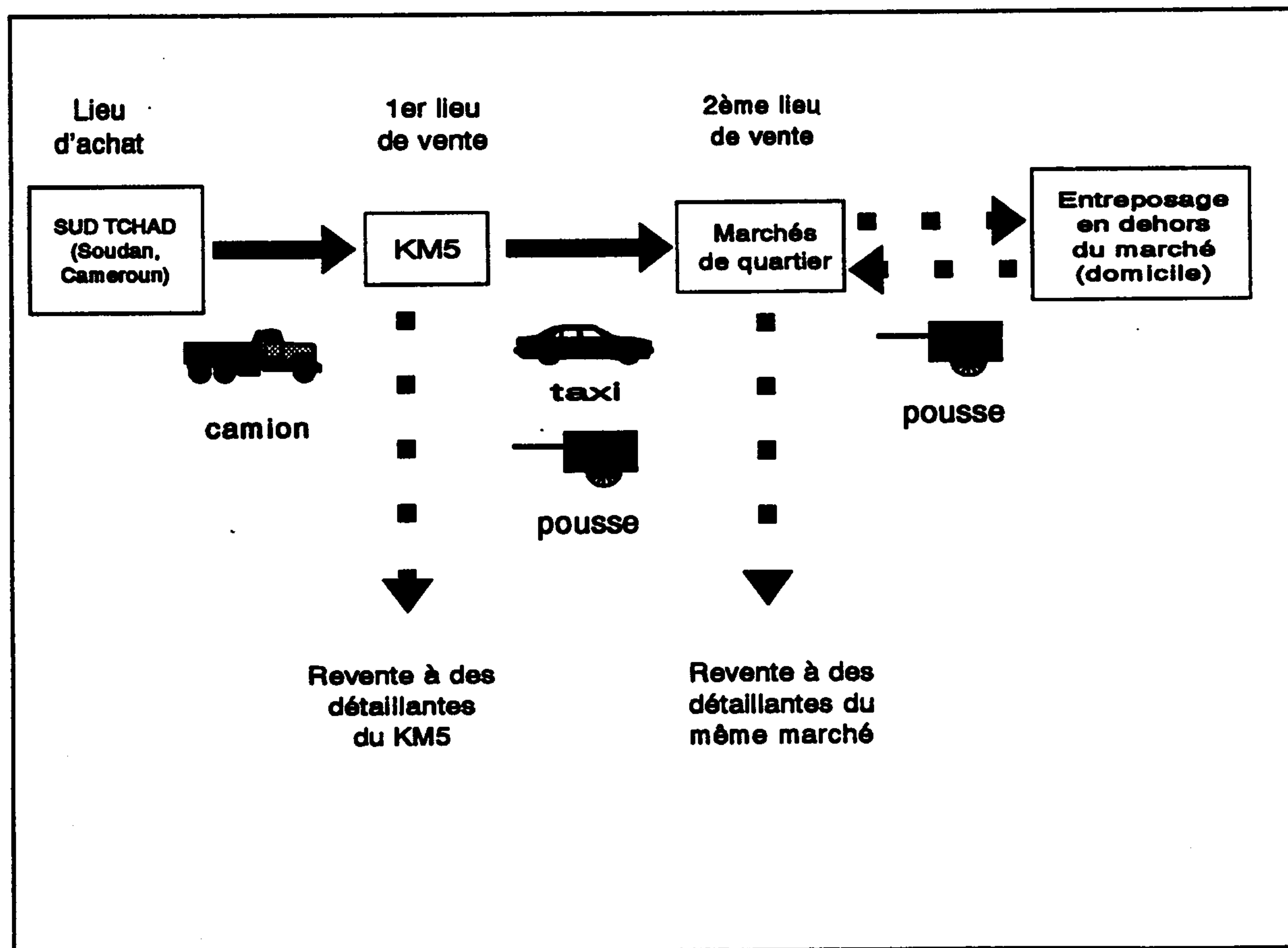
Les produits soudanais suivent le même type de parcours. L'achat se fait à Am Dafok, ville frontière du côté centrafricain. D'après des renseignements obtenus auprès de commerçants musulmans de nationalité centrafricaine, l'achat se passe de la manière suivante : la réglementation soudanaise interdisant les exportations de produits de première nécessité, les commerçants centrafricains qui se ravitaillent au Soudan achètent à Am Dafok à des commerçants soudanais avec lesquels les gardes-frontière soudanais sont plus conciliants.

Quant à la partie terminale de la chaîne de transport, les détaillants (vendeurs de condiments) des nombreux marchés de Bangui viennent s'approvisionner chez les grossistes du KM5, généralement en petite quantité. Le transport terminal se fait alors en taxi ou en pousse, à l'exception des grosses livraisons (hôpital, casernes...), qui se font en camionnette ou pick-up. Tout le secteur commercial des condiments et céréales est le domaine des Tchadiens. Les détaillants achètent souvent à crédit, remboursant après la vente. La chaîne d'écoulement la plus courante des produits importés du nord peut être représentée comme suit (voir graphique 2).

Les commerçants musulmans contrôlent aussi la partie amont de la chaîne d'approvisionnement en boeufs (8), jusqu'à l'arrivée et la vente à Bangui.

Le noeud de distribution à Bangui est le marché à bétail de Begoua, à l'entrée de Bangui juste avant le PK12. Les animaux, achetés aux Peuls en province, sont constitués en troupeau avant d'être convoyés à pied jusqu'à Bangui. Ensuite, la distribution s'effectue par petites quantités.

**Graphique 2 : Approvisionnement en produits importés du nord (Tchad, Soudan, Cameroun)**



Après les formalités administratives (vétérinaire, paiement de taxes), les transactions ont lieu à Begoua, généralement sur la base d'une bête. Les rares grossistes de viande de Bangui livrent uniquement les collectivités : hôpital, casernes, et les boucheries modernes. Les bouchers détaillants, ou tenanciers de gargotes, font

(8) d'après *Les marchés de viande de Bangui 1988-1989*, Ministère du Développement Rural, 1990.



ensuite convoyer leur bête sur pied jusqu'à l'abattoir, situé au sud-ouest, soit à l'autre extrémité de la ville. La carcasse peut ensuite être acheminée aux frais du boucher jusqu'au marché selon plusieurs modes :

- en pousse, pour les marchés proches de l'abattoir,
- avec la camionnette de livraison de l'abattoir... lorsque celle-ci n'est pas en panne, ou avec des camions frigorifiques de sociétés privées.

Cependant, cet abattage officiel n'alimente pas tous les lieux de vente. Par exemple, le marché Combattant, le mieux fourni en viande de boeuf, est un débouché des abattoirs clandestins du quartier. Ces abattoirs clandestins se sont développés du fait de l'insuffisance du réseau officiel (abattoir mal situé par rapport au marché de bétail, et qui plus est, saturé), et pour éviter de payer les diverses taxes. Dans ce cas là, l'acheminement terminal se fait essentiellement en pousses, brouettes... En fin de journée, les invendus non stockés peuvent être revendus à la sauvette dans les quartiers, à prix inférieurs. L'ouverture récente d'un deuxième abattoir, plus proche du marché à bétail, a pour but de remettre les bouchers clandestins dans le circuit officiel.

### 3.3 LES PRODUITS DU ZAIRE

Ils concurrencent directement les produits vivriers de RCA et ce pour plusieurs raisons :

- ce sont des produits de grande consommation à Bangui.
- la position frontalière de Bangui, accentuée par l'absence de grande ville côté Zaïre pour écouler les surplus vivriers de ce côté du fleuve.
- les dévaluations successives du Zaïre face au FCFA rendent les produits vivriers de l'autre rive très compétitifs. Ces importations risquent donc de s'amplifier du fait de la situation actuelle au Zaïre.
- grâce aux sommes récupérées, la possibilité pour les Zaïrois d'acheter à Bangui des produits manufacturés que l'on peut difficilement se procurer autrement dans cette partie du Zaïre : produits de première nécessité (sel...), ou encore produits manufacturés (pagnes, bassines en aluminium...).

Le parcours des produits zaïrois est schématisé par le graphique 3, page suivante.

Ce commerce, très difficile à estimer, est sans doute important en volume. A l'import, les pirogues sont remplies de sacs de manioc, maïs, courge, de bassines de poisson frais ou fumé, ou de fûts d'huile de palme. Bien qu'interdites (car concurrençant la production locale), les importations d'huile entretiennent un trafic important, souvent de nuit.

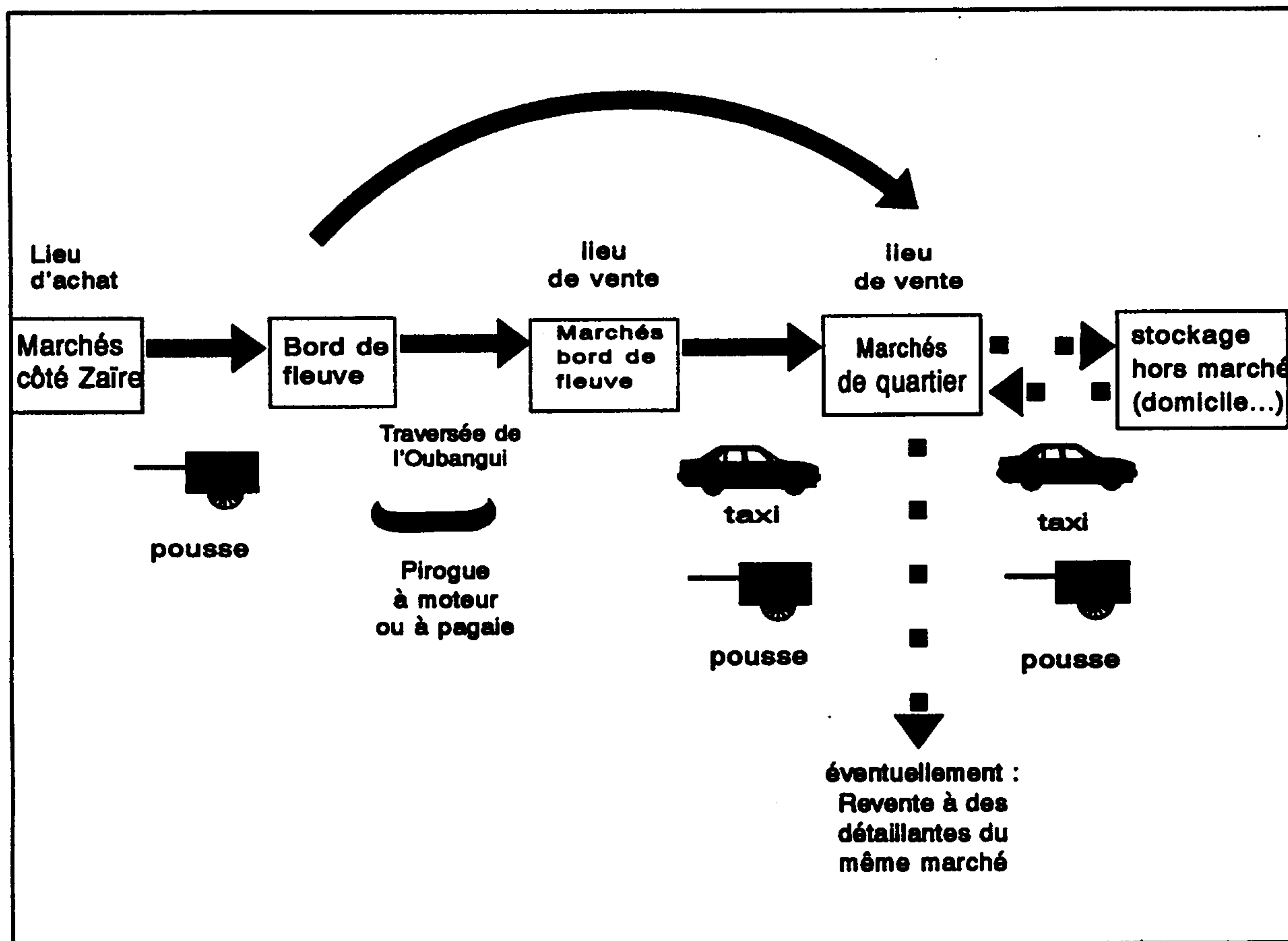
Les commerçantes zaïroises et centrafricaines se partagent cette activité, alimentant ainsi les marchés de bord de fleuve sur lesquels s'approvisionnent les wali gala des marchés de quartier. Les piroguiers assurant la traversée de l'Oubangui sont souvent aussi pêcheurs, et de plus participent au commerce de leur femme en achetant eux-mêmes des marchandises (9).

En résumé, la chaîne d'approvisionnement en produits zaïrois se fait sur des distances assez courtes, en petites quantités, à l'aide de commerçantes intermédiaires. En cela, elle s'apparente au circuit d'approvisionnement local, côté centrafricain.

---

(9) Les ethnies du fleuve (Sango, Yakoma,...) ont de vieilles traditions commerçantes.

Graphique 3 : Importation des produits zaïrois



### 3.4 L'APPROVISIONNEMENT INTERIEUR

Il prend des formes variées en fonction des distances et des produits. On peut, en simplifiant, dégager quatre chaînes d'écoulement, avec des modes d'acheminement distincts :

- un acheminement local qui assure une bonne partie des besoins des citadins en légumes, fruits, manioc, arachides, et que l'on peut lui même décomposer en :

1 - un approvisionnement péri-urbain, souvent sans intermédiaire,

2 - un approvisionnement à petite distance (une cinquantaine de kilomètres), avec une commerçante qui sert d'intermédiaire.

3 - un approvisionnement régional : pour les tubercules, les bananes plantains de la région de M'Baïki, certains légumes comme les tomates ;

4.- un approvisionnement inter-régional pour les produits de valeur importante (petit bétail, viande de brousse), ou spécialités d'une région (agrumes de Sibut à Grimari, pommes de terre à Bouar, Berberati) ou encore les productions pour lesquelles la demande est la plus forte (manioc en cossettes, arachides).



Géographiquement, la situation de Bangui à la limite des zones de forêt de la Lobaye et des savanes bien arrosées du nord, lui permet d'avoir accès à une gamme de produits très variés (voir annexe 1, p. 37).

### 3.4.1 L'approvisionnement local

#### **a) Le trafic de proximité**

Les rassemblements quotidiens aux deux barrières "officielles" de la ville (PK9 au sud et PK12 au nord), témoignent de l'activité importante des petits producteurs de produits vivriers aux alentours de Bangui, qui ramènent leurs produits de culture ou du bois, en portage, à vélo, à l'aide de pousse, en taxi-brousse, voire en pirogue. Bon nombre de cultivateurs ou cultivatrices (10) des jardins proches résident à Bangui et, une fois la journée terminée, reviennent chargée de produits destinés en partie à la consommation du foyer, en partie à la vente (soit à des wali gala, soit au détail, sur des lieux de marché, ou alors devant la case d'habitation). Les cultures proches étant disséminées tout autour de Bangui, les produits arrivent aussi par d'autres voies d'accès : les routes à l'est et à l'ouest, le plus souvent à pied, ou en pousse ; l'Oubangui.

En résumé, cette filière, généralement "courte", (du producteur au consommateur) permet des approvisionnements par petites quantités, acheminées avec les moyens du bord, et très rarement en taxi-brousse.

Cependant, si les agriculteurs possédant une plantation à proximité de la ville viennent vendre leurs légumes sur les marchés de Bangui, ce n'est pas le cas général. Dès que l'on s'éloigne significativement des limites de la ville, la possibilité pour les cultivateurs de vendre leurs propres produits s'amenuise rapidement, à moins qu'ils puissent disposer d'un moyen de transport gratuit (membre de la famille conduisant ou possédant un taxi-brousse, possession d'un pousse). La vente directe des producteurs à Bangui est donc un cas marginal, et les produits vivriers sont le plus souvent commercialisés par les wali gala de Bangui.

#### **b) Le réseau d'approvisionnement à petite distance**

Les commerçantes banguiennes vont directement en taxi-brousse acheter les marchandises dans les marchés de villages ou le long des trois routes bitumées partant de Bangui. Le retour se fait dans la journée, la vente a lieu en fin d'après-midi à la barrière nord de la ville (PK12), ou au KM5 pour les arrivages du sud. Les acheteuses sont souvent des détaillantes, parfois des "semi-grossistes", qui attendent l'arrivée des taxis-brousses, et se précipitent pour être sûres de conclure la transaction. La deuxième étape de la vente se fait sur place, ou le lendemain sur un marché de quartier. La chaîne de transport peut être constituée d'un maillon supplémentaire, urbain, jusqu'aux lieux d'habitation où de nombreuses tables sont disséminées, pour des ventes de petite quantité (graphique 4, page suivante).

Les camions sont très rares en transport local, à l'exception du transport de bois de feu sur la route de M'Baïki au sud. Ce sont alors souvent de très vieux camions

---

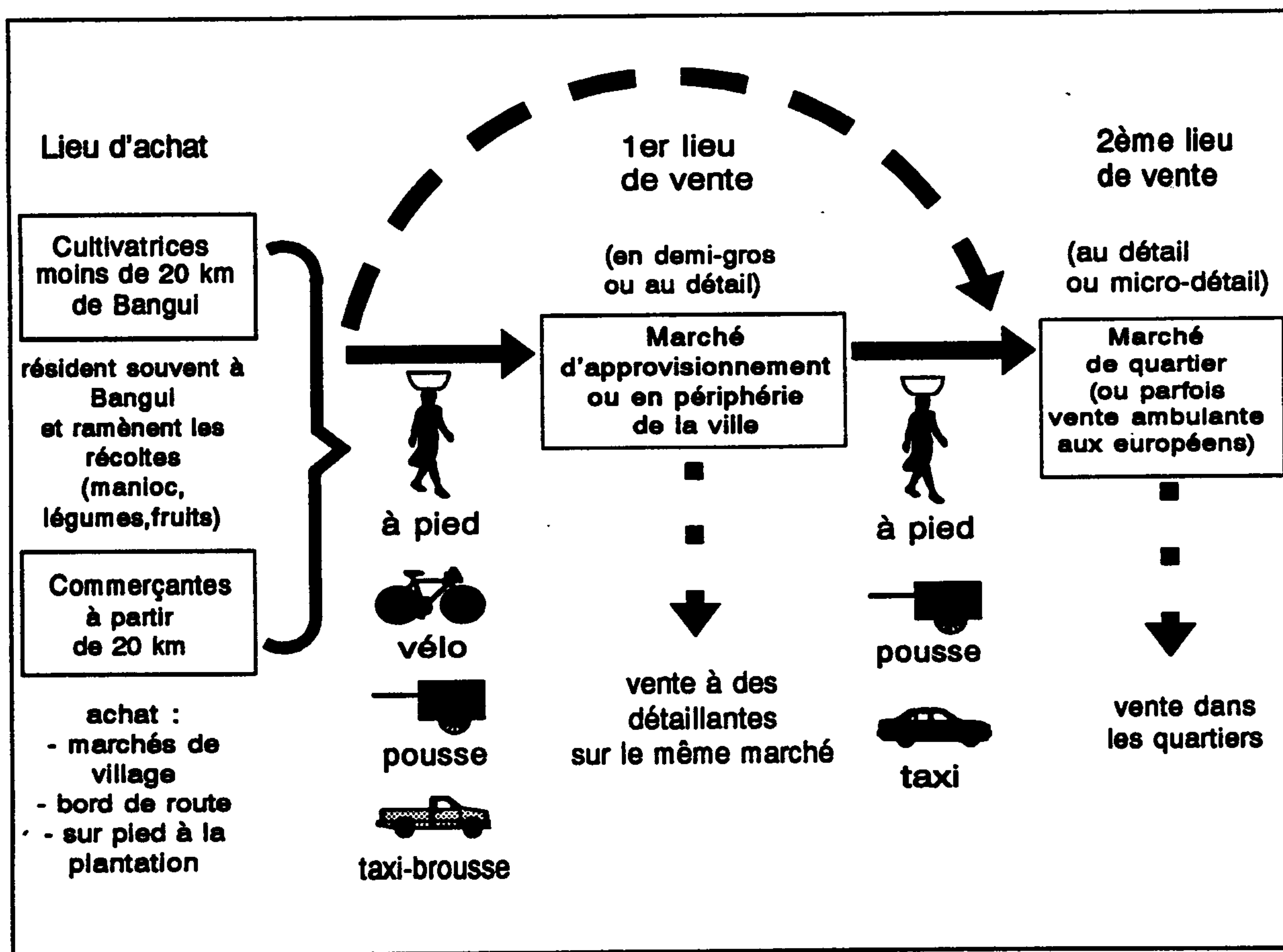
(10) Une étude réalisée par AFRICARE en milieu rural (*Les marchés de Bangui*, 1991) montre que les hommes s'occupent surtout des cultures de rente et très peu de la production et de la commercialisation des produits vivriers, laissées aux soins des femmes. Cela tient sans doute au côté moins rémunérateur des produits locaux. Les seules cultures vivrières dont s'occupent les hommes sont les cultures maraîchères à proximité de Bangui, qui rapportent plus.

qui ne sont pas suffisamment fiables pour permettre d'entreprendre de plus grandes expéditions.

L'Oubangui est aussi une voie d'entrée pour les produits vivriers centrafricains des environs : bois de chauffe, bananes plantain, manioc. Les nombreuses pirogues à pagaie, de tailles très variées assurent du transport de proximité essentiellement. L'utilisation de moteurs se généralise pour qui veut faire du transport son activité principale. Ce trafic local paraît néanmoins limité, comparé au trafic de traversée provenant du Zaïre.

En résumé, cette chaîne d'approvisionnement à courte distance peut donc être caractérisée par le fait que les wali gala de Bangui utilisent généralement les services des taxis-brousse, et achètent par petite quantité dans les villages le long des routes bitumées.

**Graphique 4 : Approvisionnement local de produits vivriers**



### 3.4.2 L'approvisionnement régional

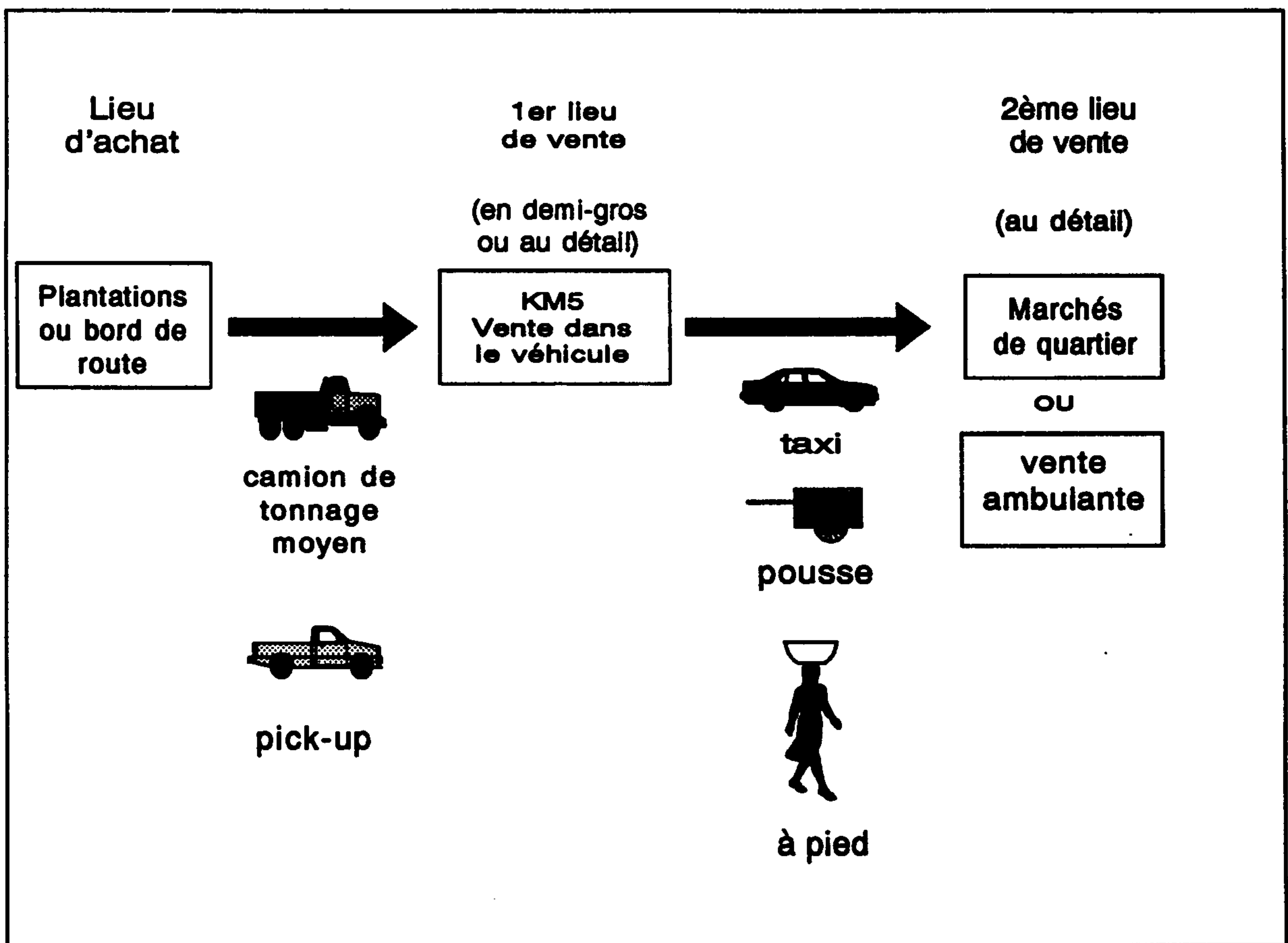
Les distances, ainsi que les quantités unitaires transportées deviennent plus importantes. Les taxis-brousse se cantonnent aux axes bitumés ou aux pistes en terre praticables. Le plus gros des approvisionnement se fait par chargement complet de pick-up ou de camions de tonnage moyen. Les camions suivent des itinéraires plus complexes permettant le remplissage du véhicule à des prix intéressants. La distribution urbaine et la vente du produit se font de manière variable, dépendant :



- de la quantité transportée et du mode d'acheminement : lorsqu'il s'agit d'un chargement complet de plusieurs tonnes pour une seule commerçante, le produit sera soit stocké dans un local proche du marché, ou directement au domicile, en attendant d'être écoulé. Il n'est pas rare que la vente en "gros" (ou demi gros) se fasse au domicile de la grossiste, l'acheteuse se chargeant du trajet final jusqu'au marché, le plus souvent en louant les services d'un pousse.

- du type de produit transporté, qui influence lui aussi beaucoup le mode de vente. Les oranges qui s'abîment vite sont vendues dans le véhicule, ce qui permet d'éviter un déchargement et donc de limiter les pertes (graphique 5). Cela peut parfois prendre plus d'une journée, immobilisant ainsi le véhicule du propriétaire.

**Graphique 5 : Approvisionnement régional, l'exemple des oranges**



L'Oubangui participe, de façon marginale, à l'approvisionnement régional de Bangui. L'acheminement se fait alors grâce à des pirogues de grande contenance, jusqu'à 10 tonnes, et équipées de moteurs puissants (les "baleinières"), qui permettent de transporter à la fois passagers et marchandises (sur le toit éventuellement). Selon les conditions de navigabilité, ces baleinières peuvent aller jusqu'à 200 km en amont de Bangui. En aval, elles sont concurrencées en saison des pluies par le bateau Bangui-S.A.F.A., sur la Lobaye, qui, moins cher, permet de faire l'aller retour en une semaine. Pour le transport à moyenne-longue distance, les baleinières, déjà peu rapides, sont de plus pénalisées par les basses eaux une bonne partie de l'année, et par les obstacles géographiques (seuil de Kouango). Elles jouent néanmoins un rôle en saison des pluies pour desservir des endroits peu accessibles par la route, comme les villages le long du fleuve.

### 3.4.3 L'approvisionnement inter-régional

Les distances devenant importantes, les taxis-brousse sont plus rares, et le transport se fait par camions de tonnage moyen, généralement avec des chargements complets. Les commerçantes se groupent souvent à plusieurs pour remplir le camion. Comme pour les autres approvisionnements, la (ou une des) commerçante voyage avec la marchandise. L'exemple suivant, tiré d'un entretien, permet de suivre la chaîne de commercialisation jusqu'au client final.

Innocent est un des rares hommes pratiquant le commerce de gros de manioc-cossettes. La vente se fait à son domicile, à Bangui. Il s'approvisionne une à deux fois par mois dans un village près de Carnot (sur la route de Berberati, à 500 km de Bangui), en deux temps. Tout d'abord il part en taxi-brousse s'assurer de la quantité de manioc disponible et passer la commande, puis revient à Bangui pour louer le camion à un transporteur (entre 7 et 12 tonnes, en fonction de la quantité à ramener). Le contrat de location se fait au sac. Avec l'argent qu'il lui reste de sa dernière expédition, il ramène entre 30 et 40 gros sacs de 300 kg environ. Une fois revendus quelques sacs, il pourra payer le transporteur. Lorsque le camion n'est pas tout à fait plein, il complète avec des arachides ou des haricots. De retour à Bangui, il entrepose les sacs à domicile. La vente peut se faire de deux manières :

- soit en demi-gros (à la cuvette, soit 25 kg) : aux habitants du quartier, pour leur consommation personnelle ou pour la revente au détail (au petit seau) ;

- soit en gros (par sac de 300 kg) aux wali gala du marché. Le transport du sac, par pousse, jusqu'au marché est à leur charge. Ce sac n'a pas fini de changer de main puisqu'il sera vendu, soit au détail au consommateur cuvette par cuvette, soit aux détaillantes qui elles-mêmes en feront le commerce... Le bénéfice réalisé par voyage est généralement important : Innocent revend plus de 50% plus cher. Certes, il faut prendre en compte le transport et les frais de manutention (30% du prix d'achat), les pertes de produit, les contrôles routiers, la patente et autres taxes. Du fait des grosses quantités ramenées, l'activité est très rémunératrice. Si l'on ajoute les frais de transport terminaux, les pertes de produits, la marge de la demi-grossiste et de la détaillante..., le prix final est en moyenne près de trois fois le prix de vente du producteur.

Ce type d'approvisionnement, répandu, montre que la commercialisation se fait de manière très hiérarchisée et très segmentée, même si les grossistes n'hésitent pas à vendre eux-mêmes au détail... au prix de détail. Les bénéfices les plus importants se font chez les commerçants qui occupent le début de la chaîne, car d'une part ils sont en position de force pour négocier de bas prix d'achat aux paysans du fait de l'absence de concurrence, et d'autre part traitent d'assez grosses quantités à la fois.

Que retenir de cette description des différentes chaînes de transport ?

Tout d'abord, la grande diversité des situations : il y a sans doute autant de manières d'acheminer les produits... que de produits à acheminer. Deuxième caractéristique de l'approvisionnement : son organisation très artisanale, tout particulièrement lorsqu'il s'agit d'un acheminement local. Enfin, au fur et à mesure que les quantités unitaires et les distances augmentent, les chaînes d'approvisionnement se complexifient et laissent apparaître une hiérarchie entre les intermédiaires.



Pour évaluer l'efficacité du fonctionnement du secteur de l'approvisionnement, il reste à déterminer comment se répartit la plus value-marchande créée par l'acheminement des lieux de production jusqu'à la capitale. Comment se partagent les différentes marges commerciales entre les commerçantes ? Et tout d'abord, quels sont les coûts de transport des produits vivriers ?

#### **4. LES PRIX ET LES COUTS DE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS**

Après avoir présenté les exemples de prix relevés lors de l'enquête, et la part des transports dans le prix final de vente des produits, on essaiera de voir d'où proviennent ces coûts élevés.

##### **4.1 LES PRIX PRATIQUES**

###### **4.1.1 L'acheminement jusqu'à la capitale**

L'exemple du manioc permet de mettre en évidence les coûts caractéristiques des différents modes d'acheminement. Il n'est pas question ici de calculer un prix précis à la tonne-kilomètre, pour plusieurs raisons :

- le petit nombre d'observations confère aux prix indiqués dans les tableaux une valeur purement indicative.

- les commerçantes de Bangui vont chercher elles-mêmes les produits, comme on l'a vu précédemment. Une part importante des déplacements en taxi-brousse est d'ailleurs motivée par le commerce de produits vivriers. Les prix indiqués dans les tableaux sous-estiment le prix total payé car ils ne prennent pas en compte le prix de l'aller retour pour la commerçante (le tarif est fixé à 12 FCFA du kilomètre, mais, après discussion, peut diminuer). De même les wali gala qui louent un camion vont d'abord voir en taxi-brousse si la marchandise est disponible. Dans ce cas, le "coût de l'accompagnement" est négligeable, si on le compare au coût de transport total.

- les prix fluctuent beaucoup, avec la saison, la conjoncture, la discussion..., notamment pour les taxis-brousse.

L'acheminement par taxi-brousse, portant sur des quantités assez faibles, s'effectue à des prix unitaires nettement plus élevés que par le camionnage, si on les rapporte à la distance parcourue (tableau 3, page suivante).

**Tableau 3 : Prix de transport du manioc-cossettes en camion et taxi-brousse, en FCFA**

	taxi-brousse	camion
Nombre d'observations	11	6
Distance de Bangui	de 20 à 200 km	de 150 à 500 km
Coût de transport au sac (deux cuvettes, soit environ 50 kg)	300 F à 500 F fonction de la distance	400 F à 600 F fonction de la distance
Prix à la Tonne-km (environ)	de 50 à 150	de 25 à 75

\* non compris le prix de l'accompagnement en taxi-brousse.

**Tableau 4 : Quelques autres exemples de prix par camion, chargement complet, en FCFA**

Produit	Distance	Quantité	Tarif de transport	Tarif à la Tonne-km
oranges	250-300 km	env. 10 tonnes	150000	50-60
bananes plantain ignames, taros	70 km environ	10 tonnes	75000-80000	100-120
moutons	650 km	150 têtes	375000	-
sacs d'arachide, d'oignons ou d'ail	600	10 tonnes	3000 le sac de 80 kg	60
sacs de tourteaux d'arachides	600	pour compléter le chargement	2000 le sac	-
fûts de miel	400 km	le fût de 200 l	13000 à 15000	160-190
bois de feu	de 25 à 50 km	10 tonnes environ	20000 à 40000 selon distance	80



#### 4.1.2 La distribution urbaine

##### **a) Les taxis**

Pour les lignes régulières, les tarifs sont fixés à 90 FCFA (en fait, 100 FCFA) en taxi collectif de jour, à 150 FCFA après 21 heures. Les minibus sont moins chers (70 FCFA la place) mais acceptent rarement de prendre en charge les marchandises.

En utilisation individuelle, les prix des courses en taxi peuvent varier fortement. Selon la distance, le prix théorique d'une course (trajet "complexe", ou avec bagages importants) va de 500 FCFA à 2000 FCFA. Mais lorsque la commerçante est sur un trajet régulier et que son bagage n'est pas trop gros (une cuvette ou un sac), le chauffeur ne fera pas payer plus de 100 FCFA. Même avec un bagage un peu plus volumineux on ne paie pas forcément une course, mais un supplément aux 100 FCFA (300, 400 FCFA).

##### **b) Les pousSES**

Là aussi les prix observés varient beaucoup, en fonction notamment :

- de la valeur de la marchandise (voir tableau 5, page suivante),
- de la pénibilité du trajet : distance, charge... (11),

- de l'état de la concurrence : il y a beaucoup de pousSES à Bangui : à chaque lieu de marché, magasin ou dépôt de boisson plusieurs pousSES attendent. Les pousseurs de charrette, souvent des jeunes, sont encore plus nombreux en période de vacances scolaires, ou lors des grèves des enseignants (très fréquentes en 1990 et 1991). La concurrence est alors plus vive, les pousseurs occasionnels n'hésitant pas à *"casser les prix"* pour *"emporter le marché"*.

Enfin les prix indiqués ci-dessous sont des tarifs déclarés par les charretiers eux-mêmes, et semblent élevés. Si l'on en croit les commerçantes, elles paient rarement plus de 300 FCFA par jour de pousse, en s'arrangeant pour partager le pousse à plusieurs ou en discutant les prix.

Les meilleurs courses pour les pousSES sont les produits encombrants comme les fûts d'huile de palme, les gros sacs de manioc, le bois, les casiers de boisson. Cela peut s'expliquer par leur poids et leur encombrement, ce sont aussi les articles que les taxis ne prennent pas.

---

(11) L'urbanisation s'est faite sur une zone assez plate, à l'exception d'un quartier un peu excentré (Boy Rabé)

**Tableau 5 : Tarifs moyens des livraisons en pousse  
(fourchettes observées, en FCFA)**

	Trajet Court (< 2 km)	Moyen (< 5 km)	Long (> 5 km)
Déménagement (complet)	5000	5000	7500
Sac de ciment	400	400	600
Bois de charpente	3000*	4000*	5000*
Bois de chauffe	150 à 400	400 à 800	1000
Casier de boisson plein vide	150-200 50-100	150-200 50-100	150-200 50-100
Fût d'huile de palme (200 l) plein vide	800-1500 150	1200-2000 250	1500-2500 500
Carcasse de boeuf	1000-2000	2500	3000
Demi-carcasse	1000	-	-
Petit sac (50 kg env)	150-300	350-500	400-600
Sac manioc 250-300 kg	400-500	500-700	-
Bananes plantain ou douce (le régime)	100	100	-
Cuvette de poisson	400	-	-
Légumes (cuvette)	50-100	250	250

\* dépend de la valeur d'achat (dans cet exemple, 20 000 FCFA)

### c) Les traversées en pirogue

Un service régulier de pirogues à moteur permet d'aller au Zaïre en traversant l'Oubangui, à partir du poste de douane, mais aussi de beaucoup d'autres lieux d'embarquement plus ou moins fixes. En dehors des places de départ officielles, ce sont surtout des pirogues à pagaie qui assurent la traversée du fleuve, accostant près des lieux de marché. Il existe aussi des pirogues à pagaie qui assurent le passage de la rivière M'Poko (accès à des cultures, et à des produits venant du Zaïre en aval de Bangui).

Pour la traversée Bangui-Zongo (petite ville du Zaïre, qui fait face à Bangui), l'aller simple coûte 100 FCFA. Comme pour les taxis, une utilisation individuelle des pirogues est possible à raison de 1000 FCFA la course. Là aussi, ces tarifs officiels ne servent que de base à la discussion. C'est ainsi qu'une commerçante qui ramenait des



sacs de chenille et d'arachide achetés 200 000 FCFA au Zaïre, a payé 4000 FCFA pour la traversée (et 2000 FCFA de pousse pour l'acheminement terminal). Pour la traversée de la M'Poko, le tarif est fixé à 25 FCFA aller-retour par personne avec éventuellement un supplément pour les marchandises (tableau 6).

Tableau 6 : Tarifs pratiqués par les piroguiers, en FCFA

	traversée Oubangui	traversée M'Poko
Bois de chauffe pleine pirogue	1000	1000
Fût d'huile de palme (200 l) plein vide	500-1500 200	450 50
Petits sacs (50 kg env)	100-300	50
Bananes plantain le lot pleine pirogue	400 à 600 1000	250 1000
Cuvette de poisson	300-750	50
petits animaux	100-200	50
Légumes (cuvette)	gratuit	gratuit

Là encore, ces prix, approximatifs, n'ont qu'une valeur indicative.

4.2 LA PART DU TRANSPORT DANS LE PRIX FINAL

Sans vouloir estimer très précisément la "part transport" incorporée dans le prix de vente, quelques tendances se dessinent, à travers les entretiens auprès des commerçants et des transporteurs.

Pour les commerçants se ravitaillant en dehors de la ville, les frais de transport sont le premier poste de coûts, à l'exception peut-être de la "filère zaïroise", où le transport consiste essentiellement en une traversée et des acheminements terminaux. Pour les commerçantes effectuant la traversée du fleuve, les diverses taxes, plus ou moins légales, de douane, de débarquement et de contrôle sanitaire sont plus élevées que les frais dûs à l'acheminement proprement dit. Cependant, le prix d'achat à Zongo prend implicitement en compte le coût du trajet initial côté zaïrois.

Malgré des tarifs de transport croissants avec la valeur des produits, les prix de vente au détail des marchandises de valeur importante (viande ou poisson boucanés) se ressentent moins des coûts d'acheminement. Témoin, cette femme qui part deux fois par mois acheter 30 à 60 morceaux de viande boucanée à 160 km de Bangui. Elle a choisi ce lieu d'approvisionnement relativement éloigné de Bangui pour "payer bon prix", car plus près de la capitale c'est "trop cher".

Alors que le morceau de viande est acheté 2000 FCFA en brousse et revendu par cette commerçante 3500 FCFA à Bangui, le coût de transport global, ramené à l'unité ne dépasse pas 350 FCFA, soit moins de 20% du prix d'achat et 10% du prix à Bangui.

En revanche, le prix relatif du transport du manioc et de bananes plantain est plus élevé. Les frais de transport représentent alors 15% (parfois jusqu'à un tiers) du prix de vente à la cuvette ou au régime à Bangui, et jusqu'à 75% du prix d'achat au cultivateur. La "part-transport" incorporée dans le prix de vente est plus forte pour les zones de forêt où les surplus sont abondants, mais qui sont mal desservies par les moyens de transport, car difficilement accessibles, particulièrement en saison des pluies. Les prix s'en ressentent, comme le montre le cas extrême suivant : 70 000 FCFA l'acheminement d'un chargement complet de bananes plantain en pick-up, à comparer au prix d'achat : 80 000 FCFA...

Du fait des différents changements de main des produits de marché à marché à Bangui et des déplacements terminaux pour entreposer quotidiennement les marchandises, les coûts de transport urbain sont loin d'être négligeables : il arrive fréquemment que les commerçantes régulières paient chaque mois 5000 à 10000 FCFA de pousse ou de taxi pour leur marchandise.

Ces prix reflètent des coûts élevés, dont les origines sont multiples.

#### 4.3 LES CAUSES DE SURCOUT

Il n'est pas possible, du fait du caractère essentiellement qualitatif des données recueillies, d'estimer la part des principaux postes de coûts de l'activité de transport de produits vivriers. Très généralement, les raisons des surcoûts de transport sont de deux ordres : le prix élevé de certains facteurs de production, et une productivité assez faible de l'activité.

##### 4.3.1 Les prix élevés des facteurs de production

1°) Comme dans la plupart des pays d'Afrique noire, les véhicules de transport sont tous fortement taxés à l'importation (12), de même que les pièces détachées. Des pièces importées frauduleusement du Nigéria sont commercialisées par les vendeurs musulmans du KM5, où s'approvisionnent les transporteurs à des prix très inférieurs aux prix pratiqués par les concessionnaires des grandes marques. De plus, les propriétaires des camions essaient de minimiser le coût des réparations, en utilisant les compétences des employés (chauffeurs, apprentis) pour les dépannages lors des trajets, ou pour le petit entretien.

2°) Les dépenses en carburant et lubrifiants sont le premier poste de coût, du fait du prix élevé des carburants (280 FCFA le litre de gazole, 365 FCFA le super) et des consommations élevées des véhicules. Là encore, des carburants importés illégalement des pays limitrophes sont vendus à des prix un peu plus bas.

3°) Le faible coût de la main d'œuvre en RCA compense en partie les coûts élevés en matériel et en carburant. L'équipage d'un camion, généralement constitué d'un chauffeur et de deux apprentis, revient à environ 45000 FCFA par mois pour le

---

(12) Les taxes douanières en RCA sont pourtant légèrement moins élevées que dans les autres pays de l'UDEAC : 45% pour les véhicules de transport collectif (minibus...), entre 30 et 45% pour les camions. En revanche les taxes d'entrée sur les pièces détachées (40% de la valeur) sont légèrement plus fortes en RCA.



chauffeur et à 15000 à 20000 F pour chacun des deux apprentis. Ce sont les mêmes tarifs pour les membres de l'équipage d'une baleinière. Pour un taxi-brousse, lorsque le chauffeur n'est pas le propriétaire, il est salarié à 25000-35000 FCFA par mois. L'équipe de bord se compose en plus de deux autres personnes : un apprenti, membre de la famille (payé en fonction des recettes : 10000 à 20000 FCFA), et un receveur pour encaisser l'argent. Les employés ne sont pas toujours déclarés, et les charges sociales ne sont alors pas versées. Lorsqu'elles le sont, elles représentent environ 15% à 20% du salaire.

4°) Il n'existe pas, à ma connaissance, de taxes spécifiques sur le transport de produits vivriers. En revanche, les transporteurs sont assujettis à l'impôt sur le revenu. Les autres taxes - patente, vignette, contrôle technique, taxe de stationnement - ne représentent pas des montants très élevés. Les contrôles routiers sont, pour leur part, très fréquents (douane, police, gendarmerie, Eaux et Forêt, BARC...). Comme les véhicules sont rarement tout à fait en règle, le contrôle du véhicule se solde généralement par le paiement d'un bakchich (1000 ou 2000 FCFA). Cependant, d'après les transporteurs interrogés, il semblerait que les péages clandestins touchent moins le transport de produits vivriers que le transport international.

Les coûts importants de certains facteurs étant compensés par un faible coût de la main d'oeuvre, ils ne peuvent expliquer qu'en partie les surcoûts de transport (13). De plus, les prix élevés de ces facteurs sont généralement partagés par l'activité de transport international, de sorte qu'ils ne jouent pas réellement sur les termes de la concurrence entre produits vivriers et importés. En revanche, l'efficacité du transport semble particulièrement basse dans le cas de l'écoulement vivrier.

#### 4.3.2 La faible productivité des facteurs

D'après les transporteurs et les commerçants enquêtés, l'aller se fait souvent à vide. Les taux de remplissage des camions semblent donc généralement assez faibles, malgré la pratique courante de surcharge des véhicules au retour. Des contraintes spatiales fortes sont à l'origine de cette mauvaise efficacité du transport de produits vivriers.

Les allers à vide, fréquents, s'expliquent par la faiblesse des flux partant de Bangui. De plus les wali gala n'ont généralement pas de fret-aller à proposer au transporteur, et préfèrent partir rapidement, ce qui ne laisse pas le temps au transporteur de trouver de la marchandise. La surcharge est d'autant plus pratiquée que la conjoncture est basse et le fret rare. Ainsi, pour les camionneurs, les sources de fret en intérieur se sont nettement réduites. La baisse générale de l'activité économique et du pouvoir d'achat, la diminution des récoltes de café, la fermeture d'une grosse entreprise de commerce général et de commercialisation du café irriguant toute la province (et remplacée depuis par des commerces libanais effectuant souvent eux-mêmes leur transport), en sont les causes principales. Ainsi, on l'a vu, les transporteurs par camion ramenant des produits vivriers à Bangui font généralement le trajet aller à vide et surchargent le plus possible au retour, pour obtenir un meilleur prix de transport de la part de la commerçante et rentabiliser ainsi le voyage.

Le ramassage en brousse est rendu plus difficile par une faible densité de villages, et par la quasi-absence de villes moyennes et de marchés réguliers qui permettraient de regrouper les produits à vendre et réaliser ainsi des économies d'échelle. De ce fait, les tournées dans les villages prennent plus de temps et

---

(13) Les études du SITRASS 1 (LET, INRETS, 1989) sur trois pays d'Afrique noire ont mis en évidence l'importance de la sous-utilisation et des faibles taux de remplissage des véhicules dans la formation des surcoûts de camionnage.



empruntent des pistes pas toujours très praticables, ce qui n'est pas sans conséquence sur l'usure rapide et les immobilisations prolongées des véhicules (enlisement, casse de pièces...). Enfin, certaines zones agricoles, parfois proches de Bangui, sont mal reliées au réseau de routes principales, et n'arrivent pas à commercialiser d'éventuels surplus vivriers. Les commerçantes interrogées déplorent d'ailleurs le manque de moyens de transport pour certains villages, en saison des pluies notamment.

D'autre part, le camionnage est concurrencé par le transport mixte des véhicules de faible contenance (taxis-brousse, berlines) qui sont, on l'a vu, très utilisés pour l'acheminement sur d'assez courtes distances et par petites quantités. Malgré de forts taux de remplissage, les coûts unitaires de ce type de transport sont sans doute plus importants.

Enfin, les nombreux trajets terminaux des produits vivriers dans Bangui renchérissent encore le coût total du transport.

Pourtant, même si les coûts de transport paraissent élevés, ils ne peuvent expliquer à eux-seuls le doublement ou le triplement du prix des marchandises entre les lieux de production et la capitale. La mise en relation de l'offre et de la demande de produits vivriers sur les marchés de Bangui génère donc d'importantes plus-values marchandes, dont il reste à déterminer les causes, et à connaître par qui elles sont appropriées.

## **5. LES PROBLEMES DES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS**

Le manque de capital disponible pour acheter en grosses quantités explique sans doute en grande partie pourquoi le commerce des produits vivriers se fait sur une petite échelle. Le nombre important d'intermédiaires entraîne une addition de bénéfices, et donc un renchérissement des prix pour le consommateur. De ce fait, le marché apparaît très segmenté et très hiérarchisé, avec des conditions de rentabilité très variables selon les intervenants. On peut alors s'interroger sur les rapports entre les différents acteurs : commerçants, agriculteurs, transporteurs. Pour évaluer la rentabilité des différentes activités liées à la commercialisation, il est d'abord nécessaire de savoir qui a la maîtrise de la chaîne d'approvisionnement.

### **5.1 RARETE DU CAPITAL ET DIFFICULTE D'ACCES AU CREDIT**

Phénomène généralisé à Bangui, le manque d'argent est encore accentué dans la période actuelle de crise économique et de retards de paiement des fonctionnaires. Cela explique notamment le développement dans les quartiers des prêts "informels" à taux usuraires - souvent 50 % et plus pour quelques semaines -, pour permettre aux fonctionnaires (et autres) d'attendre la paye. Les commerçants sont eux aussi pénalisés par le manque de capital. Très rares sont ceux qui ont accès au système bancaire. Quant à la capacité d'épargne individuelle, elle est très faible : les recettes quotidiennes issues de l'activité commerciale servent en premier lieu à assurer la subsistance des membres de la famille. Outre le bas niveau de ressources effectivement économisables et les contraintes familiales très fortes, la faiblesse de l'épargne peut être expliquée par des facteurs culturels. En effet, dans une société où les besoins ont jusqu'à une période récente toujours été satisfaits par des récoltes étalées au long de l'année (et où la notion de réserve alimentaire n'a, de ce fait, pas grand sens), il n'est pas "naturel" de mettre de l'argent de côté.



Quant aux tontines, si elles sont relativement courantes entre les wali gala, (comme chez les piroguiers et les pousseurs de charrette d'ailleurs), elles ne permettent qu'une petite épargne forcée, les sommes en jeu étant en général assez faibles. D'après les dires de plusieurs commerçants et transporteurs interrogés, l'obstacle à une utilisation des tontines à plus grande échelle semble être les défauts de paiement de la part d'un des membres du cercle, entraînant l'arrêt de la tontine.

Certaines formes de crédit existent néanmoins :

- les crédits sur marchandises, accordés par les grossistes aux détaillantes pour écouler plus vite leur stock,
- les crédits accordés par les transporteurs à leurs clientes grossistes.
- enfin, les prêts et les dons à l'intérieur de la famille sont chose fréquente dans les ménages centrafricains, même s'ils sont difficiles à repérer.

## 5.2 UN GRAND NOMBRE D'INTERMEDIAIRES

La grande majorité des vendeuses s'approvisionne à Bangui, sur le même marché lorsque cela est possible, en achetant en petite quantité, écoulable en un à deux jours, ce qui permet d'éviter les stocks et les pertes. Le développement du commerce de micro-détail, sur ou en dehors des marchés, est général : pour le bois de feu, les plats cuisinés, les fruits et légumes. Il montre la souplesse d'un système de distribution urbaine qui s'adapte aux problèmes actuels des citadins, à savoir :

\* les très forts taux de chômage à Bangui : les commerçantes délèguent fréquemment une partie de l'activité, comme la petite vente ambulante, ou la vente sur un autre marché, à une soeur, une amie ou une cousine sans emploi.

\* le faible budget quotidien : côté consommateur les achats en toute petite quantité permettent de compléter le repas du jour. Côté commerçant(e), la petite vente permet d'avoir un complément de revenu, qui même faible (quelques centaines de FCFA par jour), s'avère indispensable.

\* les coûts de transport élevés à Bangui : par exemple, les vendeurs de pain le long des rues se rapprochent du consommateur et vendent du pain quasiment à domicile, prenant une marge de 50% (baguette vendue 75 F au lieu de 50 F dans les boulangeries). Autre exemple de l'adaptation de l'offre de produits alimentaires : le matin, les abords des lieux de travail se transforment en lieux de restauration. Les produits sont vendus à l'unité, et fournis avec une préparation supplémentaire (cuisson...) qui, avec la livraison "à domicile", permet d'augmenter sensiblement le prix.

## 5.3 QUI MAITRISE LA CHAINE D'ECOULEMENT ?

### 5.3.1 Les rapports entre commerçants et cultivateurs

Si la vente au détail à Bangui est le fait d'un grand nombre d'acteurs, en revanche, près des lieux de production des vivriers, le caractère concurrentiel de l'activité commerciale diminue. Tout d'abord, le nombre d'intervenants devient assez faible, les approvisionnements par chargement complet d'un camion ou d'un pick-up étant le privilège des personnes qui arrivent à mobiliser un capital important : au moins 50 000 F CFA, parfois jusqu'à 500 000 F CFA. Le commerçant préfère alors acheter dans les villages. Il lui est d'autant plus aisé d'imposer ses prix qu'il propose d'acheter de grosses quantités, que le village est peu accessible et peu visité, et que les marchandises sont périssables. Achetant à bas prix, il peut alors facilement répercuter les coûts de transport, même élevés, sur le prix de vente à Bangui.



### 5.3.2 Les rapports entre commerçantes

Si les commerçantes en contact direct avec les producteurs sont en position favorable pour obtenir des prix intéressants, en revanche il n'en va pas de même des nombreuses semi-grossistes ou détaillantes qui achètent à Bangui même, notamment aux barrières de la ville. En effet, ces wali gala sont le plus souvent en situation de forte concurrence pour se procurer les produits vivriers. Le type de produit, ainsi que les volumes achetés, dépendent des arrivages quotidiens de marchandises par taxi-brousse. Achetant par petites quantités, pour le lendemain ou le jour même, et disposant d'un tout petit capital qu'elles aimeraient voir fructifier, les détaillantes augmentent sensiblement les prix pour compenser les petites quantités vendues et pour préserver un minimum de rentabilité à leur activité de vente.

### 5.3.3 Les relations entre commerçants et transporteurs

Tout d'abord, il faut insister sur le faible nombre de commerçants-transporteurs de produits vivriers rencontrés, notamment parmi les propriétaires de camions et de picks-up. Les raisons invoquées sont diverses : absence de lieu de stockage, méconnaissance du milieu, manque de fonds de roulement permettant d'acheter de la marchandise, manque de confiance dans les personnes déléguées pour le commerce... Il arrive néanmoins que les propriétaires de taxis-brousse, pour améliorer les rentrées d'une mauvaise journée, achètent avec la recette du jour des produits vivriers et les revendent à l'entrée de Bangui, ou qu'un des membres de l'équipe de route achète des produits pour sa femme commerçante. Quant aux piroguiers, ils semblent être plus attirés par le commerce, de par tradition, le fleuve étant la plus ancienne voie de communication et d'échange.

La frontière paraît donc assez nette entre les deux professions, et le transport de marchandise nécessite généralement une transaction entre le commerçant et le transporteur. Les relations entre commerçants et transporteurs, elles se font selon des modes variés en fonction du type d'approvisionnement : par réseau de connaissance habituel pour les grossistes les plus importants et réguliers ; ou au coup par coup sur la route, pour les acheminements en plus petite quantité.

#### **a) L'acheminement jusqu'à Bangui**

Pour ce qui est des chargements complets (que ce soit en pick-up ou camions), le "contrat" (oral), conclu directement au départ de Bangui, consiste en une location du véhicule le plus souvent.

La transaction est directe. Apparemment, il y a peu d'intermédiaires à Bangui pour ce type de transport, et lorsque c'est le cas ils sont faiblement rémunérés. En fait, les relations qui s'établissent entre commerçants et transporteurs réguliers sont des relations de confiance, chacun des intervenants traitant avec un petit nombre de clients/fournisseurs avec lesquels il a l'habitude de travailler.

La location du véhicule avec chauffeur et apprentis est le cas le plus courant, la commerçante faisant néanmoins partie de l'expédition. Les tarifs de transport, négociés, s'établissent en fonction des éléments suivants : lieu d'approvisionnement (distance de Bangui, et état des pistes) mais aussi durée d'immobilisation du véhicule, possibilité ou non de trouver du fret pour l'aller (si oui, le prix du retour tient compte de l'essence économisée). En fait le prix n'est qu'un des éléments de la discussion : le commerçant préfère ne pas attendre que le transporteur trouve du fret-aller pour partir au plus tôt, quitte à payer plus cher. Il lui importe de récupérer la marchandise



rapidement et de ne pas avoir de pannes en route, pour limiter au plus possible les pertes de marchandises. Le prix peut être négocié pour le chargement complet, ce qui pousse les commerçantes à remplir le camion au maximum, ou au sac, les surcharges étant alors payées par le commerçant. Il est fréquent que plusieurs wali gala se regroupent pour louer un camion, l'une d'entre elles étant déléguée pour accompagner la marchandise. Le plus souvent les commerçantes ne sont pas en mesure de payer le transport comptant, l'argent emporté en province servant à payer les producteurs et à donner une avance au transporteur pour l'essence. La somme restante n'est versée au transporteur qu'une fois récupérée une bonne part du produit de la vente.

Pour ce type d'expéditions, les commerçantes sont souvent en position de force pour négocier, car à Bangui l'offre de transport est supérieure à la demande. Il n'empêche que certains villages trop éloignés ou difficilement accessibles n'intéressent pas les transporteurs, d'où parfois une pénurie de moyens de transport.

Quant à l'acheminement de petites quantités (quelques sacs), la transaction se fait sur le lieu d'achat en province. Le commerçant devant attendre le passage d'un taxi-brousse ou d'un camion, il n'est pas vraiment en position de négocier un bas prix pour lui et sa marchandise, à moins qu'il fasse souvent le trajet et qu'il connaisse le chauffeur. C'est d'autant plus vrai que le chauffeur de taxi-brousse, lorsqu'il a le choix, préfère prendre plus de personnes et moins de marchandises, car celles-ci sont en général moins rémunératrices. Cette maîtrise variable de l'acheminement vivrier selon les conditions dans lesquelles s'effectue le transport avait déjà été mise en évidence au Congo (14).

Pour résumer la situation actuelle, l'état de la concurrence dans le secteur de la commercialisation des produits vivriers avantage le ou la grossiste, dans ses négociations avec les cultivateurs ou avec les transporteurs, ce qui lui permet de jouer sur les prix. Par contre, pour les commerçantes qui achètent par petite quantité dans les villages assez proches de Bangui sur les axes bitumés, les rapports sont plus équilibrés. Du fait d'une demande plus grande, les prix-producteurs rémunèrent mieux l'activité agricole, et les transporteurs (essentiellement des taxis-brousse) appliquent des tarifs assez élevés.

## **b) La distribution urbaine**

A l'image des échanges avec la province, les transports de personnes et de marchandises sont étroitement liés à Bangui. Les wali gala se rendant au marché constituent d'ailleurs une part importante de la clientèle des taxis en tout début de matinée.

Là encore, les rapports entre transporteurs et commerçants fluctuent entre connaissances et rapports de force. Ainsi, un chauffeur de taxi acceptera ou refusera de prendre au tarif de base une commerçante un peu trop chargée selon qu'il la connaît ou non, que les clients sont nombreux ou pas ce jour là. De même, les tarifs des pousSES sont très fluctuants ; la commerçante utilisant un pousse tous les jours, paie très en dessous du prix "normal", le pousseur se rattrapant sur un client pressé, ou pas très au courant des prix...

---

(14) voir à ce sujet : O.KLEIN *La qualité de service dans les transports terrestres de marchandises au Congo : essai de caractérisation*, p.88 et suivantes.



#### 5.4 Les conditions de rentabilité

Le prix des produits vivriers achetés en brousse, ainsi que les tarifs de transport, on l'a vu, varient fortement selon l'origine géographique et le lieu d'achat (village isolé, ou en bord de route ; marché de province). Cela semble suggérer des conditions de rentabilité très variables pour les différents acteurs.

Les réponses obtenues lors de l'enquête de la part des commerçants et des transporteurs ne permettent pas de connaître précisément les revenus quotidiens issus des ventes, ou le gain par voyage. Bien que l'on connaisse les prix d'achat et de vente, il faut aussi prendre en compte la part importante d'invendus dans chaque approvisionnement (soit destinée à la famille de la commerçante, soit abîmée). Le fractionnement des quantités vendues en lots variables et de poids non homogène renforce la difficulté. De plus, les volumes commercialisés, ainsi que les prix de vente, sont très fluctuants en fonction des saisons, selon la date dans le mois et le paiement effectif des salaires. L'activité de commercialisation semble donc être de rentabilité très aléatoire.

Il semble néanmoins, au vu des résultats de l'enquête, que les conditions de rentabilité sont très bonnes pour les commerçantes en contact direct avec les paysans, et achetant par grosses quantités assez loin de Bangui. Les marges nettes (hors transport) vont de 40% à 70%, et les quantités vendues sont conséquentes.

En revanche, pour les acteurs situés en bout de chaîne (petits producteurs éloignés de Bangui, micro-détaillantes, ou transporteurs urbains artisanaux), l'activité rémunère assez peu le travail effectué. Sauf exception, à Bangui cette activité ne suffit pas à elle seule à assurer la subsistance de la famille. Pour les vendeuses de petit détail, les marges unitaires sont généralement élevées, mais les quantités vendues assez faibles, du fait d'une forte concurrence.

Entre ces deux extrêmes, se situent les commerçantes régulières, qui s'approvisionnent à proximité de Bangui : les marges moyennes sont plutôt moins élevées (sauf pour les produits de valeur importante comme la viande fumée), mais les quantités écoulées permettent d'assurer des revenus corrects.

Quant à l'évaluation des marges prises par les transporteurs routiers de personnes ou de marchandises, elle est malaisée, car les transporteurs raisonnent en terme de rentabilité apparente. Ne sont alors considérés dans les coûts d'exploitation, que les carburants et lubrifiants, les éventuels remboursements d'emprunts et l'entretien courant. L'amortissement du véhicule est rarement pris en compte. De ce fait, les tarifs demandés permettent généralement de couvrir au moins ces frais, d'autant plus que les surcharges, qui permettent d'augmenter les revenus à court terme, sont fréquentes. En revanche, à plus long terme, l'usure des véhicules est accélérée, et le renouvellement du matériel roulant, problématique.

A l'image des activités liées à la vente, la rentabilité et les niveaux d'activité du transport fluctuent considérablement selon les périodes. En saison des pluies, les pistes impraticables et les barrières de pluies limitent le champ des destinations fréquentées et les distances moyennes des voyages. La moindre utilisation des véhicules semble alors indiquer une moins bonne rentabilité que lors de la saison sèche.



## **CONCLUSION : QUELLES AMELIORATIONS ENVISAGER ?**

Dans une optique d'autosuffisance alimentaire, la situation n'est pas très satisfaisante, puisque l'avantage comparatif que possèdent les produits locaux, (avantage dû au coût de l'acheminement terrestre terminal des produits importés), est fortement réduit par les coûts élevés de l'écoulement vivrier. De plus, les produits vivriers, dont les surplus commercialisés fluctuent au long de l'année, voient leurs prix augmenter dans les périodes de relative faiblesse de la production (15). Les produits importés comme le riz et la farine de blé sont alors d'autant plus appréciés que l'on est sûr de pouvoir se les procurer à un prix non seulement faible, mais stable.

Certes, tout n'est pas négatif dans le système de commercialisation actuel, loin de là. Malgré des conditions de transport parfois difficiles, la circulation des marchandises et la vente se font assez rapidement. La fluidité du marché est assurée par le grand nombre de vendeuses à Bangui, qui se rapprochent au plus près de la demande. Ce grand nombre d'intermédiaires bénéficie, certes de façon très variable, des revenus issus de la vente. Dans toute évaluation globale du système de commercialisation, il faut tenir compte du fait que les activités informelles de commerce et de transport de produits vivriers, si elles renchérissent les prix, ont aussi une fonction sociale très importante, par le grand nombre de personnes qu'elles font vivre.

Pourtant, si l'on se place dans la perspective d'une meilleure satisfaction des besoins de la collectivité (et donc à la fois des paysans, et des consommateurs urbains), la situation est, là aussi, guère satisfaisante : du fait d'une demande solvable en contraction, les prix élevés à Bangui ne permettent pas de répondre à tous les besoins alimentaires des citadins. Ces prix élevés ne profitent pas forcément aux milieux ruraux, parmi lesquels seuls les plus proches de Bangui, sont en mesure d'écouler leur surplus régulièrement et à des prix intéressants. Une partie importante des revenus issus des productions vivrières est captée par les "grossistes" situés au début de la chaîne d'approvisionnement.

Une fois dressé ce constat, on est en droit de se demander si, d'une part, des actions visant à faire baisser les coûts de transport sont envisageables, et, d'autre part, si cette baisse des coûts serait répercutée jusqu'en bout de chaîne et bénéficierait aux producteurs agricoles et aux consommateurs urbains.

---

(15) Au cœur de la saison des pluies, le manioc a plus de mal à sécher et à se conserver. Les légumes sont, quant à eux, plus rares en saison sèche, faute d'irrigation.

### 1°) Les actions possibles sur les coûts de transport

Des mesures concrètes sont envisageables, dans un double objectif de réduction des problèmes d'enclavement des zones de production, et d'amélioration du fonctionnement du secteur des transports :

- un entretien régulier des pistes, notamment des pistes secondaires, serait nécessaire. Cependant, compte tenu de la contrainte budgétaire, les efforts de l'Etat et des bailleurs de fonds concernent prioritairement l'amélioration du réseau principal (16)

- on l'a vu, bien qu'il existe des surcapacités de transport à Bangui, certaines zones produisant des surplus vivriers sont très mal desservies. Les difficultés qu'ont parfois les commerçants pour trouver un véhicule de transport, ainsi que les nombreux allers à vide des camions, montrent que des opportunités de transport se perdent. Une meilleure circulation de l'information entre chargeurs et transporteurs pourrait améliorer les taux de remplissage des véhicules.

- d'autre part, à Bangui, une plus grande accessibilité de certains quartiers périphériques, et une organisation plus rationnelle des marchés et des lieux d'entreposage permettrait de limiter les trajets terminaux nécessaires.

Cependant, en l'état actuel des rapports de force dans le domaine de la commercialisation, il n'est pas du tout sûr qu'une baisse des coûts de transport ait une influence sur les prix des produits. Il semble au contraire qu'une diminution des coûts profiterait essentiellement aux acteurs qui maîtrisent une bonne partie de la chaîne d'écoulement (les grossistes ou les transporteurs en situation de quasi-monopole sur certaines zones). Les marges de ceux-ci seraient plus importantes, sans que la baisse des coûts de transport joue favorablement sur les prix d'achat au producteur, et de vente à Bangui. Les solutions à rechercher doivent donc dépasser le secteur des transports proprement dit.

### 2°) Le transport, élément d'une stratégie de développement globale

Les coûts élevés de l'acheminement vivrier sont le révélateur de problèmes beaucoup plus vastes. Les contraintes géographiques et économiques locales, qui sont interdépendantes, et que l'on retrouve dans d'autres pays d'Afrique sub-saharienne, sont particulièrement fortes en RCA :

- de faibles densités de population, et de fait des surplus vivriers très disséminés dans l'espace, alors même que Bangui absorbe des surplus non seulement de son arrière-pays, mais de zones plus lointaines et moins facilement accessibles.

- le faible développement des villes secondaires et des milieux agricoles, qui entraîne des difficultés pour grouper le fret à destination de la capitale, du fait de l'absence de marchés ruraux facilement accessibles et bien achalandés. Autre conséquence : la dissymétrie des flux entre Bangui et la province au profit de la capitale qui reçoit plus de marchandises qu'elle n'en distribue.

- l'absence de réseau commercial structuré, ce qui pèse sur la capacité à écouler les produits dans de bonnes conditions. L'analyse des activités de commercialisation des produits vivriers montre que de nombreux cloisonnements

---

(16) Ces tendances risquent de se confirmer dans l'avenir. En effet, dans le Projet Sectoriel des Transports 1991-1993, parmi les projets routiers dont le financement est sûr, le bitumage d'une portion de la route menant au Cameroun (136 km), ainsi que l'entretien des routes bitumées et des pistes les plus empruntées, sont les priorités affichées.



existent, qui en limitent l'efficience : chacun fait son petit commerce individuellement, ce qui prive les activités de commercialisation et de transport d'économies d'échelle.

Un meilleur fonctionnement de l'écoulement vivrier passe donc par des politiques globales, concernant, outre les aspects agricoles ou de désenclavement, le développement et l'organisation à la fois des milieux ruraux et des circuits commerciaux.

Face à la grande complexité des problèmes dès que l'on touche au thème de l'approvisionnement vivrier - complexité due au poids des contraintes économiques et sociales, et des habitudes culturelles -, les quelques propositions qui suivent n'ont pas la prétention de donner des solutions toutes faites, mais plus modestement de proposer quelques pistes à explorer (parmi d'autres...) .

La hiérarchisation de la commercialisation du secteur provient en partie du faible capital disponible au départ, qui réserve à un petit nombre de commerçantes seulement la possibilité d'acheter et de vendre en quantités importantes. Dans ces conditions, la faiblesse des possibilités de crédit semblent être un obstacle majeur à un développement du commerce vivrier à plus grande échelle, et donc à une plus grande concurrence entre les grossistes de produits locaux. Face à un secteur bancaire inadapté, il faut encourager les associations d'épargne informelle (tontines), qui dans de nombreux pays africains jouent un grand rôle dans la mobilisation de l'épargne.

D'autre part, un approvisionnement plus régulier nécessite une plus grande structuration de la commercialisation en province, et donc le développement de marchés dans des villes secondaires et des villages bien desservis par les infrastructures routières.

Cela va de pair avec des aides au développement des campagnes. Du fait de la croissance démographique de Bangui, son arrière-pays ne suffit plus à l'approvisionner, tant sur le plan de la main d'oeuvre agricole que sur celui des terres disponibles. Déjà, la forte demande en produits vivriers oblige les paysans proches de Bangui à cultiver assez loin du village (17), d'où des difficultés d'acheminement des récoltes jusqu'à la route.

Dans les régions un peu plus lointaines, le développement de la production vivrière passe par une meilleure rémunération de cette activité. Pour l'instant essentiellement effectuée par les femmes, elle pourrait, si elle générait des revenus plus conséquents, intéresser aussi les hommes. A terme, la production s'en trouverait stimulée, et l'approvisionnement de Bangui mieux assuré.

Une revalorisation des prix-producteur ne pourra s'opérer qu'avec un meilleur contrôle par les paysans des conditions de vente de leurs surplus. Il faut donc inciter les communautés villageoises à se regrouper pour commercialiser leurs produits, par exemple sous forme de coopératives. Cela signifie aussi les aider financièrement à posséder leurs propres moyens de transport jusqu'aux marchés ruraux, pour négocier des prix de vente nettement plus intéressants que ceux actuellement proposés dans les villages isolés.

---

(17) du fait des périodes de jachère nécessaires pour renouveler le sol. Voir à ce sujet AFRICARE, *Les marchés de Bangui*, op. cit.

**ANNEXES**



## ANNEXE 1 : LE CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE EN RCA

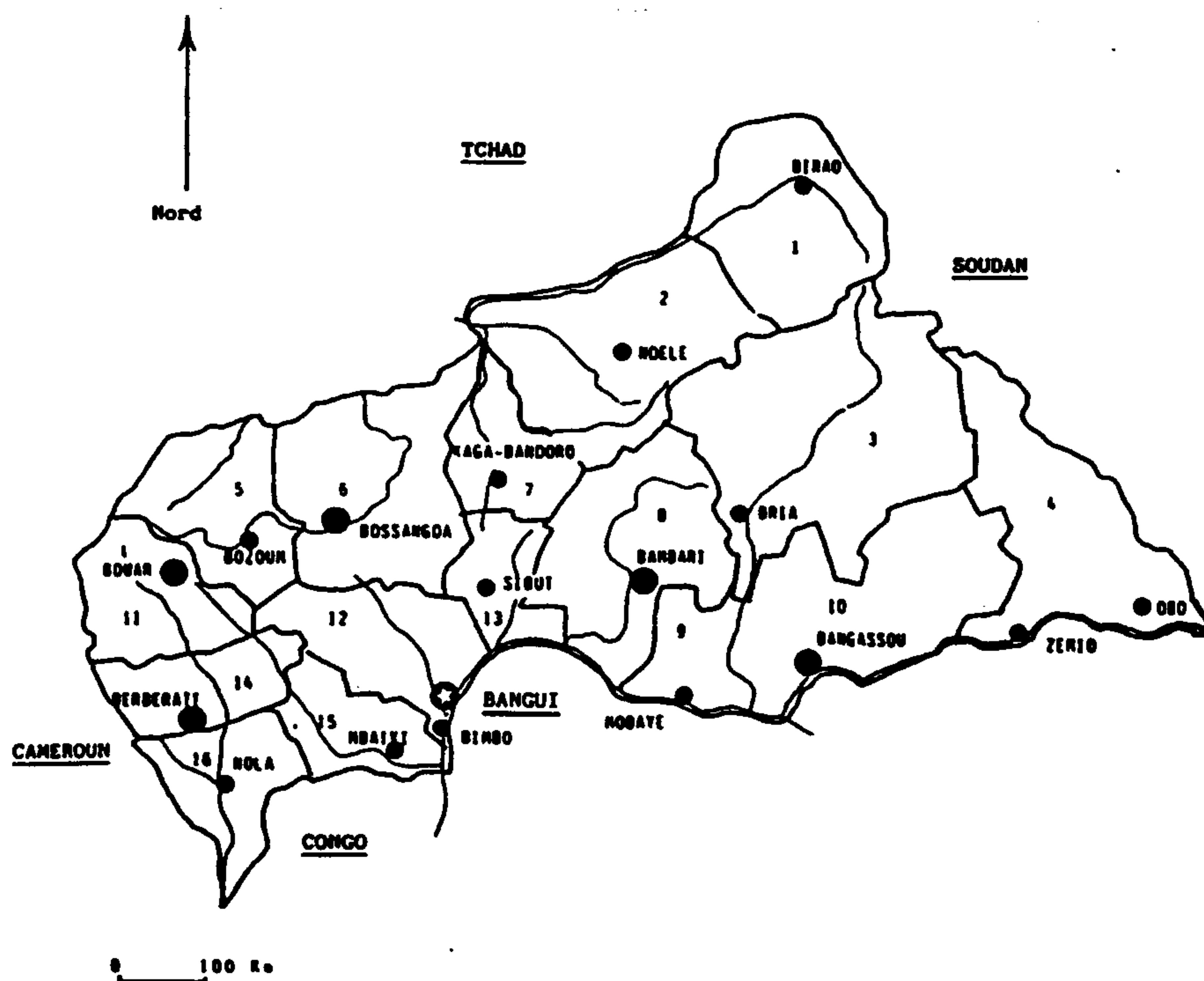
### 1. UN PAYS QUASIMENT VIDE

D'après les chiffres, tout juste disponibles, du recensement de la population de 1988, la République Centrafricaine comptait 2,7 millions d'habitants (18). Si l'on compare ces chiffres avec ceux du recensement de 1975, on constate une stabilité de la population. En fait, il semble que le précédent recensement surestimait nettement la population. Fin 1991, la population totale de la RCA est estimée à 2,9 millions d'habitants (avec un taux d'accroissement naturel estimé à 2,5% par an depuis 1988). Un peu plus grande que la France (622 000 km<sup>2</sup>), la RCA est vingt fois moins peuplée.

La population n'est pas également répartie sur tout le territoire : les régions frontalières avec le Soudan, au Nord et à l'Est du pays, correspondant aux préfectures du Bamingui-Bangoran, de la Vakaga de la Haute-Kotto, et du Haut M'Bomou, sont quasiment inhabitées avec des densités de moins d'un habitant au km<sup>2</sup>. Les régions du centre et du sud-ouest, quant à elles, sont plus densément peuplées (à l'exception des zones forestières de la pointe sud) et concentrent la majorité de la population.

La population urbaine totale (des villes de plus de 5000 habitants) représentait, en 1988, plus du tiers (37%) de la population totale. Dans le réseau urbain, Bangui, de par sa taille, tient une place à part : 450000 habitants, 460000 si l'on considère que la commune de Bimbo est absorbée par le développement péri-urbain de la capitale. Bangui, seule grande ville du pays (19) concentre donc près de la moitié de la population urbaine de la RCA (voir figure 1).

**Figure 1 : Le réseau urbain centrafricain**



(18) chiffre officiel, obtenu après correction (réévaluation par enquête post-censitaire) du dénombrement initial, qui évaluait la population de la RCA à 2,46 millions.

(19) Berberati, Bouar, Bambari, Bossangoa, les villes de province les plus importantes, ne dépassent pas 40000 habitants.

## **2. UN PAYS ENCLAVE** (20)

Située au centre du continent, la RCA est complètement entourée par le Cameroun à l'ouest, le Zaïre au sud, le Tchad au nord, et le Soudan au nord et à l'est. Bangui est à 1700 km de Pointe-Noire par la voie fluviale empruntant les fleuves Oubangui et Congo (bien qu'affluent du Congo, l'Oubangui, de par sa taille, mérite le terme de fleuve). Par la route, via le Cameroun, il faut faire 1500 km pour rejoindre le port de Douala. De plus, Bangui est en quelque sorte un terminus pour les flux de marchandises, à l'écart des grands axes internationaux. Comme le notent fort justement les auteurs (18) : *"De nombreuses agglomérations importantes sont aussi éloignées des mers ; cependant ici, l'enclavement est palpable dans la vie courante. On a l'impression d'être dans un bout du monde, isolé au coeur de l'Afrique et relié au reste de la planète par l'avion plus que par les voies terrestres"*.

C'est dans les années 20, sous le mandat du Gouverneur Lamblin que fut construit le réseau de pistes qui relie Bangui aux villes de province. Située à la frontière avec le Zaïre, Bangui, du fait de sa position excentrée, est très peu en relation avec les territoires du nord et de l'est : près de 1000 km de pistes, souvent impraticables, la séparent de Birao au nord ; Obo (à l'extrême est) est à 1400 km de la capitale. Bangui est aussi isolée d'une partie du territoire national.

## **3. UNE ECONOMIE ESSENTIELLEMENT AGRICOLE**

### **3.1 L'AGRICULTURE ET LES ACTIVITES DE SUBSISTANCE**

La RCA garde un caractère très rural. L'agriculture, vivrière ou de rapport est le secteur qui occupe la grande majorité de la population. Comme beaucoup de pays africains, la Centrafrique dépend de quelques produits pour ses recettes d'exportation : ici, outre le diamant - d'industrie ou de joaillerie -, extrait artisanalement, le bois (essentiellement du sapelli à destination de l'Europe), du coton et du café. Au gré des conditions climatiques et des cours mondiaux, le niveau des exportations fluctue considérablement.

#### **3.1.1 Les cultures de rente et les cultures industrielles**

Les plantations de café - cela va des nombreuses et petites productions familiales, aux quelques "gros" planteurs de la place - sont situées en bordure de forêt, au sud ouest de Bangui (région de la Lobaye, vers M'Baïki) et à l'est en amont du fleuve, dans la région de Bangassou. La baisse importante des cours mondiaux du café, et par conséquent les difficultés de l'ADECAF (la société publique chargée d'acheter le café aux producteurs) à avancer les crédits de campagne, ont eu pour conséquence une désaffection pour ce type de culture, ces dernières années. De ce fait les quantités exportées sont en très nette baisse.

La diminution du nombre de plantations, ainsi que la fermeture de la plus grosse société exportatrice de café (qui faisait aussi du commerce général) ont entraîné un appauvrissement des villages, une fermeture des commerces et de fait des flux de transport moins importants dans ces régions.

---

(20) d'après PIROVANO J.P., SOUMILLE P., VIDAL P., VILLIEN F. *Bangui, capitale d'un pays enclavé d'Afrique centrale. Etude historique et géographique*, 1989.



Le coton est cultivé plus au nord, dans le centre du pays, au niveau de Bouar, Bossangoa et Bambari. Plus encore que le café, la culture du coton est d'une importance fondamentale pour les régions concernées. Certes, en termes de volume de production, la RCA arrive loin derrière les gros producteurs africains ; pourtant dans ces régions relativement éloignées de Bangui - et donc profitant peu de la demande en produits vivriers de la capitale -, le coton permet à un grand nombre de familles de disposer d'un minimum de revenus, et de s'intégrer dans le circuit économique. Les dernières récoltes se situent à un bon niveau, pourtant, les difficultés financières de la SOCADA entraînent, là aussi, des retards de paiement des récoltes...

Coton et café sont traités dans des usines de première transformation, près des lieux de récolte, puis sont en grande partie acheminés sur Bangui en vue de l'exportation ou de l'utilisation sur place (UCATEX, l'usine de textiles, utilise le coton-fibre centrafricain).

Enfin, une partie du sucre consommé dans le pays est produit dans un complexe sucrier près de Bambari. D'autre part, la transformation des noix de palme en huile se fait dans l'usine de CENTRAPALM, sur la route de M'Baïki.

### 3.1.2 Les cultures vivrières

Entre les zones cotonnières et caféières, une grande partie du territoire agricole, dans la région de Bangui, vit de la production et de la vente de produits vivriers à destination de la capitale (21). On ne connaît pas précisément, et de surcroît avec beaucoup de retard, les productions régionales de vivriers. Ces productions varient selon les zones agro-écologiques.

- le manioc, première culture vivrière est maintenant cultivé sur toute l'étendue du pays, de même que les arachides.

- les cultures s'acclimatant bien en zone de forêt sont la banane plantain, la banane douce, le maïs, le taro, l'igname, la patate douce, le riz.

- dans la proximité de Bangui (jusqu'à 40-50 km), les légumes cultivés en plein champ complètent les activités de maraîchage de la périphérie ou de l'intérieur de Bangui. Il s'agit de légumes européens : tomate, salade, concombre, ou locaux : feuille de manioc, solanum, jute, amarante, épinards, gombos...

- les cultures de savane : outre le manioc, on trouve selon les endroits des arachides, des tubercules, du maïs, des agrumes, des pommes de terre.

- les cultures des régions du nord, parfois importées du Tchad : mil, sésame, arachides, graines de courge, oignons, ail, haricots secs...

A Bangui aussi, les ressources provenant des cultures demeurent importantes. Elles alimentent pour partie le circuit commercial, et sont pour partie auto-consommées.

---

(21) Ce qui ne veut pas dire que lorsqu'on cultive le coton ou le café, cela empêche de dégager un surplus de produits vivriers ; les différents types de culture ne sont pas forcément concurrents. Il existe des cultures en association comme par exemple : coton/manioc, café/manioc. Voir à ce sujet : AFRICARE, *Etude des marchés de Bangui*, fév 1991.



### 3.1.3 L'agriculture à Bangui

Bangui, ville relativement peu dense, et qui s'est agrandie sans plan d'urbanisation, garde encore bon nombre de traits ruraux. La ville a vu se développer sur son territoire et à la proche périphérie différents types de cultures : petits jardins (légumes, arbres fruitiers isolés) à côté de la case d'habitation, dont la culture sert à la consommation familiale, mais aussi plantations de manioc, champs de maïs, dans les espaces restés vierges. Une enquête sur la pratique de l'agriculture réalisée auprès de 2000 foyers (22) montre que si 9% seulement des chefs de ménage et 20% des femmes se déclarent agriculteurs, en revanche près de 40% des ménages cultivent un champ en plus de leurs autres activités.

Au fur et à mesure que les zones périphériques de la ville s'urbanisent, les quartiers évoluent, deviennent plus denses en habitat, et les champs s'éloignent des domiciles. Ainsi de nombreux Banguissois ont des plantations en dehors de la capitale. Le maraîchage de rapport, assez développé à Bangui, a résolu provisoirement ce problème de place en grignotant, de manière illégale, les concessions de l'aéroport, ou en s'installant dans les zones humides (couloir de N'Dress, ou le long de la rivière N'Gola).

L'autoconsommation de produits vivriers cultivés sur place, phénomène généralisé à Bangui, permet d'atténuer un peu le poids des achats de produits alimentaires dans le budget des familles. Elle est rendue nécessaire par le faible niveau de vie des citadins : d'après des chiffres cités par la mairie (issus d'une enquête de 1984, mais les choses n'ont pas dû s'améliorer depuis), un ménage sur deux avait moins de 50 000 FCFA - soit 1000 FF - de revenus mensuels, près de 4 sur 10 moins de 25 000 FCFA. Une autre enquête, de 1985 (23), donne des chiffres de 34% de ménages possédant moins de 50000 FCFA par mois. Ceci à rapporter à des tailles de ménages conséquentes : 6, 8, 10 personnes...

### 3.1.4 Les autres activités de subsistance

L'élevage des zébus est l'activité traditionnelle des tribus Peuls, en RCA ce sont les M'Bororos, qui se sont bien implantés dans les régions du centre (Bambari, Bouar, Bossembélé, Mobaye...). Il s'agit d'élevage transhumant, le cheptel se renouvelle à partir de bétail venant du Tchad. Les animaux sont ensuite progressivement acheminés vers le Cameroun, ou vers le sud et Bangui, à pied par des bergers convoyeurs. Le cheptel est important, peut-être 2,5 millions de têtes (24). En effet la viande la plus consommée est sans aucun doute le boeuf. Les autres animaux donnent rarement lieu à élevage structuré, sauf à N'Délé au nord (moutons). Les cochons, cabris, et autres poulets sont souvent auto-consommés ou offerts (cérémonies...), leur commerce reste lui aussi artisanal.

La RCA ne manque donc pas de viande, d'autant plus que les activités de l'élevage sont complétées par les produits de la chasse et de la pêche. Il est à noter que la viande de chasse ou le poisson sont boucanés (fumés) pour permettre la conservation et le transport. Vendus à des prix intéressants, les produits de la chasse, de la pêche, voire de la cueillette (chenilles, feuilles de koko) peuvent dans certaines régions et à certaines périodes de l'année représenter des revenus non négligeables pour les cultivateurs.

(22) PIROVANO J.P., et alii, op. cit.

(23) VILLIEN P., cité par DEMANTE M.J., *Mission d'identification d'un projet d'économie de bois de feu à Bangui* (RCA), 1989.

(24) source : ANDE, *Annuaire statistique de l'élevage 1987-1990*



### 3.2 LA FAIBLESSE DE L'INDUSTRIE...

Les activités industrielles sont très peu développées en RCA. Hormis les scieries et les usines de transformation des produits agricoles, la totalité des entreprises industrielles est localisée à Bangui, qui reste cependant peu industrialisée. On peut noter : les activités liées au transport fluvial (SOCATRAF), l'usine de textiles (UCATEX), deux brasseries, une fabrique de cigarettes, des entreprises de BTP étrangères. Une fabrique de savons, quelques petites usines de montage (poussettes, vélos), ou de produits chimiques complètent un tableau peu rempli.

### 3.3 ... COMPAREE AU POIDS DES SERVICES ADMINISTRATIFS...

La RCA compte près de 20 000 fonctionnaires, dont 90% résident dans la capitale, soit autant que de salariés dans le secteur "moderne". Et ce non compris le secteur para-public, la Société Nationale des Eaux, l'ENERCA (production et distribution d'électricité), PETROCA (importation et distribution d'hydrocarbures), les postes centrafricaines. Le poids de la fonction publique dans l'emploi et la distribution des revenus à Bangui est donc tout à fait considérable. C'est ainsi qu'un non-paiement ou un retard dans la paye des fonctionnaires a des effets dépressifs immédiats sur l'activité commerciale et de services.

### 3.4 ... ET DU SECTEUR INFORMEL

Les commerces et les services aux particuliers sont omniprésents à Bangui : c'est tout un monde de vendeurs à la sauvette, réparateurs de pneus le long des routes, vendeuses sur les marchés, pousseurs de charrette à bras, vendeuses de brochette, gargotiers, tailleurs, artisans-forgerons ou menuisiers...

Un dénombrement des unités informelles de Bangui a été réalisé par la Division des Statistiques et des Etudes Economiques (DSEE) entre mai et juin 1989 (25). Les entreprises ayant été enquêtées à leur lieu d'activité, les activités ambulantes comme les transports (poussettes, pirogues, taxis, minibus), ainsi que les exploitations agricoles et la pêche artisanale n'ont pas été répertoriées. En dépit de la difficulté d'un tel travail, et des omissions inévitables, ont été recensées près de 20 000 unités informelles (définies comme les entreprises ne tenant pas de comptabilité de type moderne). Le secteur informel regroupait ainsi plus de 30 000 emplois à Bangui.

Cette étude confirmait aussi l'importance des marchés comme lieu d'échange et de vie économique : 40% des entreprises sont situées dans les marchés, contre 44% dans les quartiers d'habitation. Parmi ceux-là le marché du "KM5", ainsi nommé car à cinq kilomètres du rond-point central, tient une place à part : à la fois marché de gros (partie Sambo) et de détail, avec des articles qu'on ne trouve pas ailleurs (pièces mécaniques, plomberie, électricité, bois de charpente), il déconcerte le visiteur étranger, par sa densité et son apparente cacophonie. Le KM5 est le lieu privilégié des transactions et des discussions de toutes sortes. Ce marché, selon l'étude déjà citée, représente un emploi sur dix dans l'informel, et plus d'un emploi sur quatre situé sur l'ensemble des marchés (voir carte 2 page suivante).

Les entreprises informelles fonctionnent essentiellement sur une base familiale, et la proportion de salariés est très faible : on est plutôt, soit le patron, soit apprenti, aide familial momentané ou à temps plein, avec un salaire, parfois en nature, ou fluctuant en fonction du niveau de l'activité, des recettes de la vente.

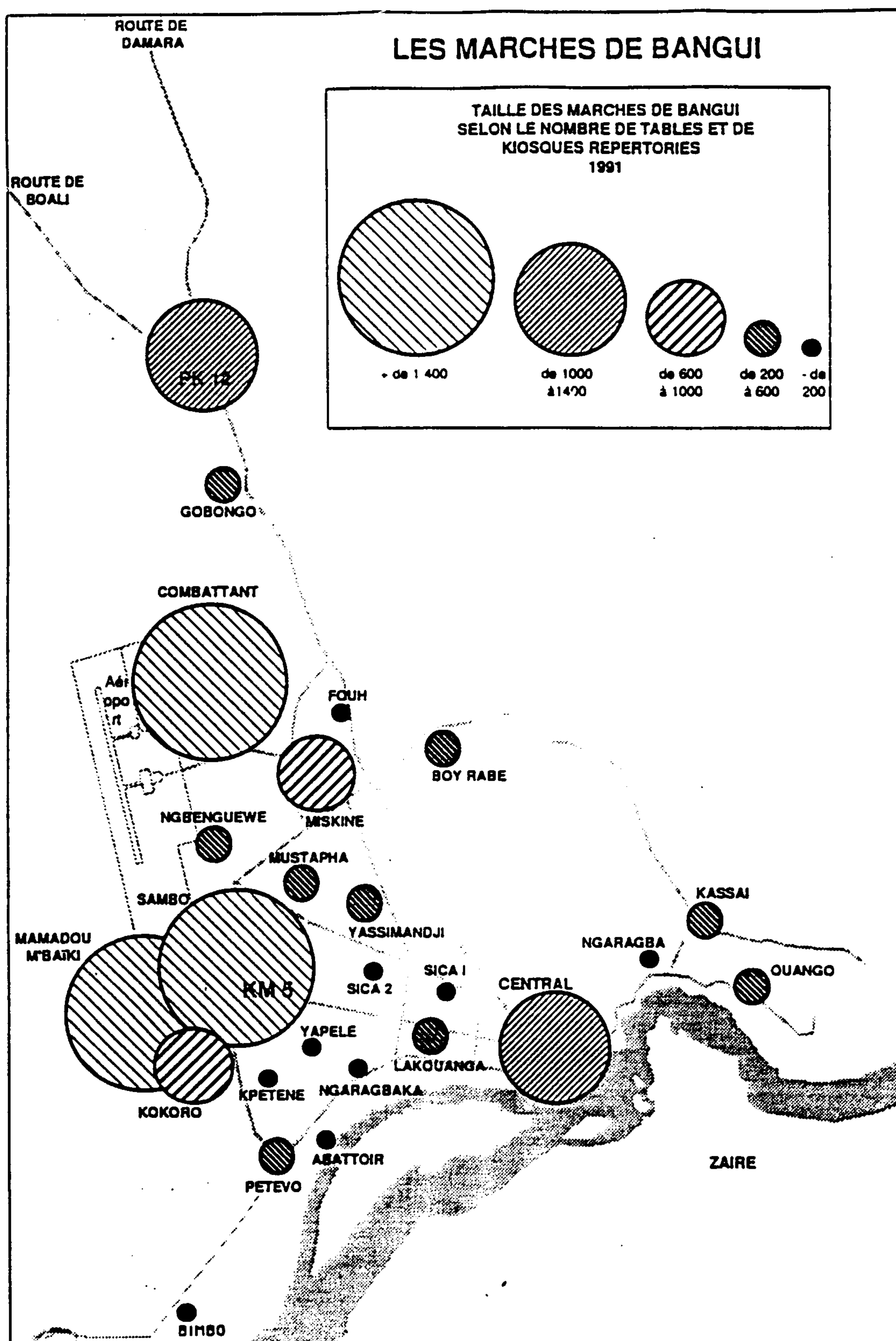
---

(25) DSEE, *Recensement des unités économiques de Bangui. Etude sur le secteur informel*, 1990.

Si les activités artisanales et de transport sont exclusivement masculines, en revanche, les marchés et les commerces d'alimentation sont le domaine des femmes, les "wali gala", à l'exception des bouchers, des vendeurs de méchoui (boeuf ou cabri grillé et fumé) et des épiceries, où les hommes sont majoritaires. Les hommes se concentrent aussi dans les commerces non-alimentaires : vêtements, pièces mécaniques, gadgets.

### Carte 2 : Les principaux marchés de Bangui

source : Groupe 8, *Aménagement des marchés de Bangui*





## **ANNEXE 2 : QUESTIONS POSEES LORS DES ENTRETIENS**

### **ENTRETIENS AUPRES DE COMMERÇANTS SUR LES MARCHES DE BANGUI**

Une trentaine de commerçant(e)s ont été interrogés, sur les questions suivantes :

- \* type de commerce (gros/demi-gros/détail), autres activités éventuelles, ethnie, nombre de personnes dans la famille
- \* type de produits vendus, quantités achetées, lieu de stockage
- \* lieu d'achat (pourquoi ce lieu ?), périodicité, moyen de transport
- \* relations avec les transporteurs, types de contrats...
- \* prix d'achat, de vente, tarif de transport (y compris trajets terminaux à Bangui)
- \* autres frais (employés, patentes, pertes, locations,...),
- \* marges commerciales
- \* financement de l'activité, épargne (tontines...)
- \* projets, principaux problèmes, autres activités éventuelles

Quelques entretiens approfondis auprès de grossistes de produits vivriers ont de plus été réalisés.

### **ENTRETIENS AUPRES DE TRANSPORTEURS**

**1) Poids-lourds :** 10 entretiens approfondis auprès des propriétaires, pour connaître l'organisation générale du secteur, et le fonctionnement de l'entreprise. Parmi les thèmes :

- \* durée de l'activité de transporteur, âge du parc, marque, charge utile, autres activités pratiquées, origine du capital de départ, recours au crédit bancaire, aux tontines.
- \* type de transport le plus souvent effectué, type de contrat préféré, meilleure période,
- \* différents tarifs pratiqués par le transporteur, relations entretenues avec les commerçants (épisodiques, habituelles, bonnes ou mauvaises...),
- \* taux d'utilisation des véhicules, retour à vide, montants des coûts, fixes et variables, perçus par le transporteur, revenus évalués,
- \* les principaux obstacles aux transport : crise économique, manque de fret, état des infrastructures, barrières de pluie, pistes impraticables, péages clandestins...

**2) Taxis-brousse (une dizaine), poushes (une vingtaine), pirogues (une dizaine) :**

Ont été interrogés : chauffeurs, sur leur lieu de travail.  
Les questions concernaient :

- \* âge, ethnie, nationalité, durée de l'activité,
- \* possession ou non du moyen de transport,
  - si oui, quel a été le moyen de financement (crédit, apport personnel, tontine, prêt familial...)
  - si non, statut professionnel (membre de la famille, apprenti, autre), paye.
- \* trajets effectués, tarifs pratiqués selon les distances et les types de marchandises.
- \* principaux coûts
- \* gain par voyage
- \* tontines, projets...

## BIBLIOGRAPHIE

### 1) Ouvrages généraux

- CNRS, ORSTOM, Université Lyon II. *Villes et citadins du tiers monde*. Lyon, 1986.  
 - dossier n°1 *Anthropologie économique de la vie citadine*. 258 p.  
 - dossier n°2 *Anthropologie et sociologie de l'espace urbain*. 388 p.  
 - dossier n°3 *Formes parallèles de régulations urbaines*. 338 p.
- GIRAULT G., et LE GRA, J. *Réseaux de commercialisation et approvisionnement urbain en Haïti*. Travaux et documents de géographie tropicale 1977, n°28, p. 3-46
- HUGON Ph., et al. *Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*. Paris : L'Harmattan, 1985. 421 p.
- INRETS. *Transport et écoulement des produits vivriers en Afrique sub-saharienne*. Actes de la rencontre de recherche. Arcueil, 1986. 269 p.
- KEITA, K.B. *Transport et développement au Mali : enjeux de l'écoulement des produits vivriers*. Thèse Doct. Etat Sc. Eco., Université Lyon II, 1987. 339 p.
- KLEIN, O. *Transport et écoulement des produits vivriers : étude comparative de quatre cas en Afrique sub-saharienne*. Travail de fin d'étude à l'ENTPE. Vaulx en Velin, 1986. 75 p.
- KLEIN, O. *La qualité de service dans les transports terrestres de marchandises au Congo : essai de caractérisation*. Mémoire de D.E.A. en économie des transports. LET, Lyon, 1988. 125 p. + annexes
- LABONNE, M. *Sur le concept de filière en économie agro-alimentaire*. Réunion MSA-CEGET. INRA, Montpellier, 1985. 11 p.
- LET, INRETS. *Economie et politiques du camionnage en Afrique sub-saharienne*. Actes du SITRASS 1. Yamoussoukro, 1989. 283 p.
- LET, INRETS. *Politiques de réduction des coûts de camionnage en Afrique sub-saharienne*. Rapport de synthèse. 1989, 56 p.
- NIATY-MOUAMBA, M. *Transports et écoulement des produits vivriers au Congo. Le cas de la région de la Bouenza*. Thèse pour le Doctorat de 3ème cycle en économie des transports. Lyon, 1987. 312 p.
- OUEDRAOGO, M.M., et VENNETIER P. *Quelques aspects de l'approvisionnement d'une ville d'Afrique noire : l'exemple de Ouagadougou*. Travaux et documents de géographie tropicale 1977, n° 28, p. 203-228

### 2) Ouvrages sur la RCA et Bangui

- AFRICARE. *Etude des marchés de Bangui*. Bangui, 1991. 428 p.
- AFRICA INTERNATIONAL. *Centrafrique : vers une libéralisation des transports*. Juin 1990, p 63-66



Agence Nationale pour le Développement de l'Elevage *Annuaire statistique de l'élevage 1987-1990*. Bangui, 1991

Bureau d'Affrètement Routier Centrafricain. *Etat du parc auto des transporteurs centrafricains*. Situation au 30-12-89. Bangui, 1990, 12 p.

CASSAGNE, B. *Enquête sur la consommation de combustibles ligneux dans l'agglomération de Bangui*. Centre technique forestier tropical. Paris, 1981, 100 p.

DAVID, O. *Des champs à la ville et de la ville aux champs. Emploi d'une approche filière pour la compréhension des mécanismes d'approvisionnement de la ville de Bangui en légumes*. Montpellier : CNEARC, CIRAD, à paraître.

DEMANTE, M.J. *Mission d'identification d'un projet d'économie de bois de feu à Bangui, RCA*. Association bois de feu. Paris, 1989. 37 p.

Division des Statistiques et des Etudes Economiques

*Annuaire statistique 1990*. Bangui, 1991. 87 p.

*Bulletins trimestriels*. Bangui, 1991

*Résultats de l'enquête auprès des entreprises industrielles et commerciales*.

*Exercice comptable 1989*. Bangui, 1991. 46 p. + annexes

*Etude sur le secteur informel, recensement des unités économiques de Bangui*. Bangui, 1990, 135 p. + annexes

ENAM. *L'approvisionnement en combustibles ligneux de la ville de Bangui*. Bangui, 1991. non paginé

GROUPE 8. *Aménagement des marchés de Bangui*. Paris, 1991. 138 p.

KAWALEC, A. *Les zones agro-écologiques de la République Centrafricaine. Méthodologie, limite des zones*. FAO, Bangui, 1980. 70 p. + annexes

Ministère du Développement Rural. *Les marchés de viande de Bangui 1988-1989*. Bangui, 1990. 40 p. + annexes

Ministère des Transports et de l'Aviation Civile. *Flux de transport de la République Centrafricaine*. Bangui, 1989. 24 p. + annexes

Ministère des Transports et de l'Aviation Civile. *Consultation sectorielle de suivi de la table ronde de Genève de juin 1987. Secteur des transports*.

- tome 1 : *Stratégie de transport pour le développement*. Bangui, 1989. 74 p.

- tome 2 : *Présentation des projets de transport*. Bangui, 1989, non paginé

- tome 3 : *Rapport de la consultation*. Bangui, 1990. 68 p.

Ministère des Transports, de l'Aviation Civile, des P & T. *Statistiques sur l'évolution des transports jusqu'en 1990*. Bangui, 1991. 13 p.

PIROVANO, J.P., SOUMILLE, P., VIDAL, P., et VILLIEN, F. *Bangui, capitale d'un pays enclavé d'Afrique centrale. Etude historique et géographique*. Université de Brazzaville et de Bangui, édité par le Centre de Recherche sur les Espaces Tropicaux. Université de Bordeaux III, 1989. 202 p.

RATHEAUX, O. *La politique des transports*. Bangui, 1990. 79 p.

## TABLE DES MATIERES

<b>INTRODUCTION</b> . . . . .	<b>1</b>
<b>1. APERCU GEOGRAPHIQUE ET ECONOMIQUE</b> . . . . .	<b>3</b>
<b>2. LES CONDITIONS DE TRANSPORT EN RCA</b> . . . . .	<b>3</b>
2.1 Les infrastructures . . . . .	3
2.2 La libéralisation du secteur des transports . . . . .	5
2.3 Le parc de véhicules . . . . .	5
2.4 Transport international : avantage à la route . . . . .	6
2.5 Les liens entre transport intérieur et international . . . . .	7
2.6 Un mode de fonctionnement artisanal . . . . .	7
2.6.1 Les transports urbains . . . . .	8
2.6.2 Les transports avec la province . . . . .	9
<b>3. LES DIFFERENTES CHAINES D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS ALIMENTAIRES</b> . . . . .	<b>9</b>
3.1 Les importations de produits occidentaux . . . . .	10
3.1.1 Les principaux produits importés . . . . .	10
3.1.2 La chaîne d'approvisionnement . . . . .	11
3.2 Les produits vivriers importés du nord . . . . .	11
3.3 Les produits du Zaïre . . . . .	13
3.4 L'approvisionnement intérieur . . . . .	14
3.4.1 L'approvisionnement local . . . . .	15
3.4.2 L'approvisionnement régional . . . . .	16
3.4.3 L'approvisionnement inter-régional . . . . .	18
<b>4. LES PRIX ET LES COUTS DE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS</b> .19	
4.1 Les prix pratiqués . . . . .	19
4.1.1 L'acheminement jusqu'à la capitale . . . . .	19



4.1.2 La distribution urbaine . . . . .	21
4.2 La part du transport dans le prix final. . . . .	24
4.3 Les causes de surcoût . . . . .	24
4.3.1 Les prix élevés des facteurs de production . . . . .	24
4.3.2 La faible productivité des facteurs . . . . .	25
 5. LES PROBLEMES DES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS. . . . .	 26
5.1 Rareté du capital, et difficulté d'accès au crédit . . . . .	26
5.2 Un grand nombre d'intermédiaires. . . . .	27
5.3 Qui maîtrise la chaîne d'écoulement ? . . . . .	27
5.3.1 Les rapports entre commerçants et cultivateurs. . . . .	27
5.3.2 Les rapports entre commerçantes. . . . .	28
5.3.3 Les relations entre commerçantes et transporteurs. . . . .	28
5.4 Les conditions de rentabilité. . . . .	30
 CONCLUSION : QUELLES AMELIORATIONS ENVISAGER ? . . . . .	 31
 ANNEXE 1 : LE CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE EN RCA . . . . .	 35
 ANNEXE 2 : QUESTIONS POSEES LORS DES ENTRETIENS . . . . .	 41
 BIBLIOGRAPHIE . . . . .	 42